



REPUBLIC ÖSTERREICH
Landesgericht Salzburg

161
14 Cg 124/05f

21

IM NAMEN DER REPUBLIK

Das Landesgericht Salzburg erkennt durch Richterin Dr. Ursula Mühlfellner in der Rechtssache der klagenden Partei **Helmut G. [REDACTED]** vertreten durch Dr. Alfons Klaunzer und Dr. Josef Klaunzer, Rechtsanwälte in Innsbruck, gegen die beklagte Partei **[REDACTED] Gesellschaft m.b.H., [REDACTED]** vertreten durch Dr. Erich Schwarz, Rechtsanwalt in Salzburg, wegen **restlich € 32.782,50 s.A.** zu Recht:

1. Das Klagebegehren des Inhalts, die beklagte Partei sei schuldig, dem Kläger den Betrag von € 32.782,50 samt 10 % Zinsen aus € 31.574,52 vom 01.05.2005 bis 31.05.2005 und aus € 32.782,50 seit 01.06.2005 binnen 14 Tagen zu bezahlen, wird

abgewiesen.

2. Die klagende Partei ist schuldig, der beklagten Partei die mit € 10.858,12 bestimmten Prozesskosten (davon € 1.789,02 Ust und € 124,00 Barauslagen) binnen 14 Tagen zu ersetzen.

Entscheidungsgründe:

Der Kläger stand ab 01.09.1998 in einem unbefristeten Vertragsverhältnis als selbständiger Handelsvertreter zur beklagten Partei. Im schriftlichen Handelsvertretervertrag wurde vereinbart, dass der Kläger die in Beilage ./1 genannten Kunden des Unternehmers zu betreuen und dem Unternehmer nach besten Kräften neue Kunden zuzuführen hat. Der Kläger übernahm die Alleinvertretung mit Gebietsschutz in den Ländern Tirol, Vorarlberg und Südtirol. Unter Punkt 4. wurde die Kündigungsmöglichkeit unter Einhaltung der in § 21 Abs. 1 HVertrG 1993 genannten Kündigungsfristen vereinbart. Als wichtiger Grund, der den Handelsvertreter zur sofortigen Auflösung des Vertragsverhältnisses berechtigt, wurde insbesondere die Unfähigkeit, seine für den Unternehmer übernommene Tätigkeit auszuüben, festgelegt. Gemäß Punkt 7. des Vertrages gebührt dem Handelsvertreter für Verkäufe im Vertragsgebiet eine Provision von 7 % zuzüglich gesetzlicher Ust von dem an den Kunden fakturierten Nettobetrag, wobei der Provisionsanspruch mit der Rechtswirksamkeit des vermittelten Geschäftes zwischen dem Unternehmer und dem Kunden entsteht. Für Geschäfte, die nach Beendigung des Vertragsverhältnisses zustande kommen, gebührt dem Handelsvertreter gemäß Vertragstext eine Provision, wenn und soweit das Geschäft überwiegend auf seine Tätigkeit während des Vertragsverhältnisses zurückzuführen ist und der Abschluss innerhalb von 6 Monaten nach Beendigung des Vertragsverhältnisses oder die verbindliche Erklärung des Dritten, das Geschäft schließen zu wollen, noch vor Beendigung des Vertragsverhältnisses dem Handelsvertreter oder dem Unternehmer zugegangen ist. Die unter Punkt 9. zum Ausgleichsanspruch enthaltenen Regelungen entsprechen den gesetzlichen Bestimmungen des § 24 HVertrG 1993 (Beilage ./H).

Mit Anwaltsschreiben vom 21.03.2005 kündigte der Kläger das Vertragsverhältnis mit der Begründung auf, dass er mit Wirksamkeit 01.05.2005 eine Berufsunfähigkeitspension erhalte, sodass er aus gesundheitlichen Gründen gezwungen sei, das Vertragsverhältnis aufzulösen (Beilage ./N).

Der Kläger brachte in den letzten 5 Jahren vor Vertragsbeendigung Provisionen in Höhe von € 133.335,55 ins Verdienen. In den letzten 12 Monaten vor dem 01.05.2005 tätigte er mit den Kunden K. U., B., A., T., H., H., J., B., W. und F. Umsätze in Höhe von € 195.498,39. Die Kunden K. U. und B. hatten bereits vor Aufnahme der Handelsvertreterstätigkeit des Klägers für die beklagte Partei Produkte bezogen, allerdings nicht von der beklagten Partei direkt, sondern über diverse Großhändler. Insoweit ist der Sachverhalt unstrittig.

Der Kläger macht nach Einschränkung nur mehr einen Ausgleichsanspruch gemäß § 24 HVertrG von letztlich € 31.574,52 sowie die 7 %-ige Provision im Betrage von € 1.207,98 aus den noch im Mai 2005 an die beklagte Partei weitergeleiteten Aufträgen über € 14.380,81 geltend mit folgender Begründung:

Der Kläger habe das Vertragsverhältnis per 30.04.2005 wegen seiner Pensionierung aus gesundheitlichen Gründen aufgelöst, da er mit gerichtlichem Vergleich vom 15.03.2005 per 01.05.2005 eine Berufsunfähigkeitspension zuerkannt erhalten habe. Eine definitive frühere Mitteilung an die beklagte Partei sei dem Kläger nicht möglich gewesen, die beklagte Partei habe aber Kenntnis vom laufenden Pensionsverfahren gehabt.

Ein gerichtlicher Vergleich über die Gewährung einer Berufsunfähigkeitspension reiche als Beweis einer Krankheit im Sinne des § 24 Abs. 3 Ziff. 1 HVertrG aus. Aus den im gerichtlichen

Pensionsverfahren eingeholten Gutachten ergäbe sich, dass der für die Vergleichsbereitschaft der Pensionsversicherung maßgebliche Gesundheitszustand des Klägers bereits im Jahr 2003 bestanden habe. Unabhängig von den dort dokumentierten Leidenszuständen habe der Kläger unter multiplen Eiterherden unter den Unterkiefer-Frontzähnen gelitten, sodass ab 01.03.2005 eine zum Jahresende 2005 noch immer nicht abgeschlossene Heilbehandlung erforderlich gewesen sei.

Der Umsatz mit den vom Kläger gewonnenen Neukunden habe in den letzten 12 Monaten vor Vertragsbeendigung € 195.498,39 betragen, woraus sich eine Provision von € 13.684,88 errechne. Unter Zugrundelegung einer jährlichen Abwanderungsquote von 20 % und einer 2 %-igen Abzinsung pro Jahr errechne sich ein Rohausgleich von € 26.312,10 zuzüglich 20 % Ust, sohin € 31.574,52.

Für die nach dem 30.04.2005 an die klagende Partei weitergeleiteten Aufträge gebühre dem Kläger als Gelegenheitsmakler die vereinbarte 7 %-ige Provision.

Die beklagte Partei bestreitet und wendet ein, dass dem Kläger ein Ausgleichsanspruch nicht zustehe, da dieser das Vertragsverhältnis ohne Einhaltung der gesetzlichen Kündigungsfrist von 6 Monaten aufgelöst habe. Die Kündigung mit Anwaltschreiben vom 21.03.2005 sei vertrags- und gesetzwidrig gewesen, die behauptete Erwerbsunfähigkeit des Klägers aus gesundheitlichen Gründen sei nicht plötzlich eingetreten und der Vertragsbeendigungsgrund Krankheit/Gebrechen nicht nachgewiesen.

Bei den vom Kläger unter den Neukunden angeführten Firmen K. U. sowie B. handle es sich in Wahrheit um Altkunden, die bereits ab Beginn der Geschäftstätigkeit der beklagten Partei in Tirol und Vorarlberg mit [REDACTED] Produkten beliefert

worden seien, wenngleich die Verrechnung zunächst über diverse Großhändler, unter anderem die Firma M [REDACTED] GmbH in Wörgl, erfolgt sei. Die beklagte Partei habe nämlich Ende 1996 das Leichtbauplattenwerk der Firma L [REDACTED] samt Kundenstock übernommen, der Kläger, der vor dem 01.09.1998 zunächst rund 1 1/2 Jahre im Angestelltenverhältnis für die beklagte Partei tätig gewesen sei, habe die übernommenen Kunden betreut. Im Zuge der Tätigkeit des Klägers sei es dann zu einer Änderung der Vertriebsstruktur gekommen, weil der Kläger seine Tätigkeit direkt auf die Endabnehmer ausgerichtet habe und etwa ab 2000 mit den Endabnehmern, darunter auch die Firmen K [REDACTED] U [REDACTED] und B [REDACTED] direkt, also unter Umgehung des Großhandels abgerechnet worden sei. An den sonstigen Kundenkontakten habe sich nichts geändert, es seien also dieselben Kunden nur unter Änderung des Verrechnungsweges beliefert worden, wodurch die genannten Endabnehmer jedoch nicht zu Neukunden geworden seien. Dazu komme, dass diese Kunden nach Änderung des Vertriebsweges ohnedies zur direkten Bestellung bei der beklagten Partei, deren Produkte sie bereits Jahre vorher bezogen hatten, entschlossen gewesen seien, sodass die behauptete Neukundenwerbung des Klägers nicht ursächlich und verdienstlich gewesen sei.

Der geltend gemachte Ausgleichsanspruch scheitere aber auch daran, dass die Beklagte aus allfälligen vom Kläger erworbenen Neukunden keinerlei Vorteile mehr ziehe, weil sie nach Ausscheiden des Klägers ihre Vertriebsstruktur geändert und im ehemaligen Vertragsgebiet des Klägers keinen Handelsvertreter mehr beschäftigt habe, sondern ausschließlich an die Firma R [REDACTED] verkaufe, welche die Produkte im eigenen Namen und auf eigene Rechnung an den Baustoffhandel vertreibe, sodass es keine Direktbelieferung und Verrechnungen an die vom Kläger behaupteten Neukunden gebe. Mit der Firma R [REDACTED] sei ein

Vertriebshändlervertrag abgeschlossen worden, von der vertraglich eingeräumten Möglichkeit der Direktbelieferung einzelner Kunden mache die beklagte Partei aus wirtschaftlichen Überlegungen keinen Gebrauch, sondern vertreibe ihre Produkte im ehemaligen Vertragsgebiet des Klägers ausschließlich über den Großhändler R[REDACTED].

Schließlich sei der Kläger auch nach Vertragsbeendigung mit der Beklagten nach wie vor beruflich als Vertreter für Zementrohre und Entwässerungsrinnen tätig. Erst kürzlich sei der beklagten Partei bekannt geworden, dass der Kläger diese Tätigkeit bereits vor Vertragsbeendigung ausgeübt habe, ohne die hierfür erforderliche Zustimmung der beklagten Partei einzuholen. Der daraus resultierende erhebliche Vertrauensverlust führe zu einem Verlust des Ausgleichsanspruchs des Klägers.

Für die Weiterleitung von Aufträgen nach Beendigung des Handelsvertretervertrages stünden dem Kläger keine Provisionen mehr zu.

Die klagende Partei bestreitet und erwidert, dass der Kläger nicht mehr als Vertreter tätig sei und zu keinem Zeitpunkt Betonrohre verkauft habe. Er habe lediglich im Jahr 2000 für die Dauer von 3 Monaten, mit Kenntnis des Geschäftsführers H[REDACTED] von der beklagten Partei versucht, Entwässerungsrinnen für Tiefgaragen als Ergänzungsprodukt zur Produktpalette der Beklagten zu vertreiben.

Der Kläger sei bis Ende 2005 auf der Homepage der beklagten Partei als zuständiger Mitarbeiter aufgeschienen und habe zuletzt am 15.11.2005 eine Anfrage über Internet betreffend die Produkte der Beklagten erhalten, sodass die Ausführungen hinsichtlich Umstrukturierung des Betriebes zumindest bislang unrichtig seien. Die Beklagte habe sich in § 7 Abs. 2

Vertragshändlervertrages vom 02.05.2005 das Recht vorbehalten, sowohl im direkten Kontakt mit ihren Kunden und potenziellen Kunden zu bleiben bzw. zu treten, als auch die Vertragsprodukte direkt oder über Dritte an diese zu vertreiben. Die Voraussetzungen für den Ausgleichsanspruch seien daher insofern gegeben, als der vom Kläger zugeführte Kundenstock von der Beklagten weiter bearbeitet werden könne. Im übrigen seien die geschäftlichen Tätigkeiten der Firma R [REDACTED] mit der Beklagten unmittelbar koordiniert, die Firma R [REDACTED] verfüge auch über die Kundendaten der Beklagten, ihr Gebietsvertreter G [REDACTED] besuche auch die vom Kläger erworbenen und zugeführten Kunden.

Aufgrund des durchgeführten Beweisverfahrens wurde noch folgender Sachverhalt als erwiesen angenommen:

Im Dezember 1996 kaufte die beklagte Partei von der Firma L [REDACTED] den Teilbereich Leichtbauplattenwerk samt dem Kundenstock und begann ab 1997 den Markt in Tirol und Vorarlberg zu bearbeiten (ZV [REDACTED], PV [REDACTED]). Für dieses Gebiet, einschließlich Südtirol, stellte die beklagte Partei im Jänner 1997 den Kläger als Vertreter im Angestelltenverhältnis ein, der die Aufgabe hatte, die Produkte und Dienstleistungen der Beklagten bei Händlern und Bauunternehmen zu platzieren (PV Kläger und Beklagter). Dem Kläger stand die Kundenliste der Firma L [REDACTED] zur Verfügung, er betreute die dort angeführten Groß- und Baustoffhändler, hatte aber auch Kontakt mit Endabnehmern, namentlich Baufirmen. Auch wenn die Baustofflieferungen der beklagten Partei direkt an Baustellen und Endabnehmer erfolgten, waren in dieser Anfangszeit bis nach der Jahrtausendwende Vertragspartner der beklagten Partei und Rechnungsadressaten ausschließlich Groß- bzw. Baustoffhändler, die ihrerseits mit den Bauunternehmen und anderen Endabnehmern als ihren Kunden abrechneten. Dies galt auch dann, wenn

Baufirmen Baustoffe direkt im Lager der beklagten Partei auf Lieferschein abholten. Auch in solchen Fällen erfolgte die Fakturierung an den jeweils angegebenen Großhändler. Schon zu dieser Zeit bestanden auch Vereinbarungen zwischen der beklagten Partei und einzelnen Baufirmen über Frachtvergütungen bei Selbstabholung der Waren vom Lager der beklagten Partei (PV Kläger).

Im Jahr 1998, als die beklagte Partei einen anderen in Kufstein tätigen Mitarbeiter kündigte, schlug der Kläger dem Geschäftsführer [REDACTED] vor, das Vertragsgebiet als selbständiger Handelsvertreter weiter zu betreuen. Daraufhin kam es zum Abschluss des Handelsvertretervertrages, dem die Kundenliste der Firma L [REDACTED] als Beilage ./1 angeschlossen wurde (Beilagen ./H und ./V., PV Kläger und Geschäftsführer [REDACTED]). Eine vertragliche Einschränkung hinsichtlich der zu verkaufenden Produkte erfolgte nicht (PV Kläger). Durch die Umwandlung des ursprünglichen Angestelltenverhältnisses in ein Vertragsverhältnis als freier Handelsvertreter änderte sich an der Tätigkeit des Klägers nichts (PV [REDACTED]).

Im Laufe der Jahre, etwa zwischen 2001 und 2003 gingen ein Teil der in der Liste angeführten Groß- und Baustoffhändler als Kunden verloren. Auslöser dafür war die Tatsache, dass die Firma H [REDACTED] die Preise der Beklagten weiter unterbot, weshalb die Beklagte letztlich gezwungen war, unter Ausschaltung des Großhandels direkt mit den Baufirmen, wie etwa K [REDACTED] und U [REDACTED] abzurechnen (PV [REDACTED]). Die Firma M [REDACTED] GmbH in Wörgl brach nach Auflösung des Lagers der Beklagten in Kufstein im März 2001 ihre Geschäftsbeziehung zur beklagten Partei ab und wechselte zur Firma H [REDACTED] (PV [REDACTED]). Der Kläger gewann dann als direkte Kunden der Beklagten die Firmen K [REDACTED] B [REDACTED] U [REDACTED], H [REDACTED], T [REDACTED], A [REDACTED], W [REDACTED], H [REDACTED] F [REDACTED] sowie B [REDACTED] welche Kunden auch in den letzten

12 Monaten vor Beendigung des Handelsvertretervertrages noch bei der beklagten Partei kauften (Beilage ./BB, PV Kläger) und von denen K., B. und U. schon davor über den Groß- und Baustoffhandel Produkte der beklagten Partei bezogen hatten (Außerstreitstellung in ON 11, S. 3).

Während aufrechtem Vertragsverhältnis vertrieb der Kläger keine Konkurrenzprodukte, sondern versuchte lediglich im Jahr 2000 für die Dauer von 3 Monaten Entwässerungsrinnen der Firma G. für Tiefgaragen zu vertreiben, welche Tätigkeit jedoch wegen der großen Anzahl von Mitbewerbern nicht lohnend war (PV Kläger). Der Geschäftsführer erlangte von dieser Tätigkeit des Klägers Jahre vor Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses Kenntnis (PV).

Wegen gesundheitlicher Probleme, insbesondere Beschwerden in den Knien, im Kreuz und wiederholten teils heftigen Migräneanfällen stellte der Kläger am 05.04.2003 seinen ersten Pensionsantrag, der abgewiesen wurde, weshalb er am 08.04.2004 zu des Landesgerichtes Innsbruck als Arbeits- und Sozialgericht die Klage gegen die Pensionsversicherungsanstalt einbrachte (Akt v LG Innsbruck, PV Kläger). Nach Vorliegen von orthopädischen, neurologischen, psychiatrischen und internistischen Fachgutachten kam die berufskundliche Sachverständige Mag. Maria H. zu dem Schluss, dass dem Kläger unter Berücksichtigung seines medizinischen Leistungskalkül dem Kläger die Tätigkeit eines Vertreters im Außendienst nicht mehr zumutbar ist, da dabei der notwendige Körperhaltungswechsel in 45-Minuten-Intervallen nicht gewährleistet ist. Eine Berufsunfähigkeit des Klägers verneinte die Gutachterin, da der Kläger auf die Tätigkeit eines Kassiers ohne Regalbetreuung, Eintrittskassiers, Informationsangestellten (Info-Insel von Einkaufszentren oder in

großen Fachmärkten), Telefonmarketing bzw. Telefonverkauf (Innendienst) verwiesen werden kann.

Nachdem sich der Kläger in der Verhandlung vom 15.03.2005 auf Tätigkeitsschutz nach § 273 Abs. 2 ASVG berufen und seinen beruflichen Werdegang im Rahmen der PV geschildert hatte, schlossen die Streitteile des Sozialgerichtsverfahrens einen Vergleich, in dem sich die PVA verpflichtete, dem Kläger die Berufsunfähigkeitspension in der gesetzlichen Höhe unbefristet ab dem auf die Aufgabe des Beschäftigungsverhältnisses nächst folgenden Monatsersten zu gewähren (Akt [REDACTED] des Landesgerichtes Innsbruck). Im Zuge des Vergleichsabschlusses wurde dem Kläger vom Richter und vom Vertreter der PVA geraten, so schnell wie möglich in Pension zu gehen, worauf der Kläger als Pensionsantrittstag den 01.05.2005 nannte (PV Kläger). Mit Bescheid der PVA vom Juni 2005 und 25.08.2005 wurde der Anspruch des Klägers auf Berufsunfähigkeitspension ab 01.05.2005 anerkannt und im Bescheid vom 25.08.2005 der Höhe nach mit € 1.825,01 bestimmt (Beilage ./B und ./C).

Dass der Kläger den Geschäftsführer [REDACTED] vom laufenden Pensionsverfahren informierte und der Geschäftsführer [REDACTED] vor Zugang des anwaltlichen Kündigungsschreibens Kenntnis von den Intentionen des Klägers hatte, steht nicht fest.

Schon während aufrechten Vertragsverhältnisses zwischen den Streitteilen stand eine Zusammenarbeit zwischen der beklagten Partei und der Firma R [REDACTED] zur Diskussion (PV Kläger). R [REDACTED] ist der größte Steinwolleproduzent und beliefert die beklagte Partei seit 1982 mit Mineralwolle. Wegen des massiven Konkurrenzdrucks durch die Firma H [REDACTED] suche die beklagte Partei einen starken Geschäftspartner und vereinbarte zunächst mit der Firma R [REDACTED], dass deren Name auf der Preisliste der Beklagten für das Jahr 2003 aufscheint, um den Eindruck einer

171

bestehenden Partnerschaft zu vermitteln, was tatsächlich auch gelang (PV [REDACTED]). Das Ausscheiden des Klägers gab dann den Anstoß zum Abschluss des Vertragshändlervertrages vom 02.05.2005 zwischen der beklagten Partei als Verkäuferin und der Firma R [REDACTED] als Käuferin (PV [REDACTED]). Mit diesem Vertrag übertrug die beklagte Partei der Firma R [REDACTED] mit Wirkung 02.05.2005 den nicht exklusiven Vertrieb der in Anlage 1 bezeichneten Vertragsprodukte, wobei sich die Verkäuferin in § 7 Abs. 2 das Recht vorbehielt, sowohl in direktem Kontakt mit ihren Kunden und potenziellen Kunden zu bleiben bzw. zu treten, als auch die Vertragsprodukte direkt über Dritte an diese zu vertreiben (Beilage ./6).

Tatsächlich vertreibt die beklagte Partei seit Mitte 2005 in den Bundesländern Tirol und Vorarlberg ihre Produkte ausschließlich über die Firma R [REDACTED], welche ihrerseits an den Baustoffhandel verkauft (ZV [REDACTED] und PV [REDACTED]). Damit hat die beklagte Partei im ehemaligen Vertragsgebiet des Klägers nur mehr einen einzigen Vertragspartner und Rechnungsadressaten. Nach Südtirol werden keine I [REDACTED] Produkte geliefert (ZV [REDACTED]). Die beklagte Partei verständigte ihre Kunden vom Ausscheiden des Klägers, die Firma R [REDACTED], die von der beklagten Partei sämtliche Kundenlisten erhielt, stellte sich ihrerseits den Kunden als neuer Vertriebspartner für I [REDACTED] Produkte vor (PV [REDACTED]).

Nach dem 30.04.2005 hatte der Kläger, der bis Ende November 2005 auf der Homepage der beklagten Partei als Außendienstmitarbeiter für Tirol, Osttirol, Südtirol und Vorarlberg aufschien (Beilage ./MM, PV Kläger), noch rund 10 Anfragen von Kunden, die er größtenteils an die beklagte Partei weitergab und aus denen Geschäftsabschlüsse mit einem Gesamtvolumen von mehr als € 14.380,81 resultierten (Beilage ./X, vorletztes Blatt, PV Kläger). Im Einzelnen handelte es sich dabei um eine telefonische Bestellung

der Firma B [REDACTED] beim Kläger am 11.05.2005 über 414 m² Deckendämmelemente E-21 SD 50 und 2.500 Stück Falzanker zum Gesamtpreis von € 4.836,93 netto inkl. 10 Stück Paletten (Beilage ./QQ), weiters um eine telefonische Bestellung der Firma Ing. T [REDACTED] vom 17.05.2005 über 700 m² Mehrschichtplatten M-3 75 mm samt Edelstahlanker zum Nettopreis von € 7.821,00 inkl. Paletten (Beilage ./PP) und schließlich drei Bestellungen des Bauunternehmens K [REDACTED] und zwar zwei vom 12.05.2005 über € 1.219,41 und € 677,96 (Beilage ./NN) und eine vom 17.05.2005 über € 189,45 (Beilage ./OO), wobei alle drei Bestellungen schriftlich direkt an die beklagte Partei erfolgten (Beilage ./NN und ./OO). Die beiden zuerst genannten telefonischen Bestellungen gab der Kläger unverzüglich telefonisch an die Zeugin W [REDACTED] von der beklagten Partei weiter (Beilagen ./PP und ./QQ), worin seine Tätigkeit im Zusammenhang mit den drei schriftlichen Bestellungen der Firma K [REDACTED] im einzelnen bestand, steht nicht fest.

Der Kläger übt seit dem 30.04.2005 mit Ausnahme von gelegentlicher Aushilfe in der Firma seiner Frau keine berufliche Tätigkeit mehr aus (PV Kläger).

Dieser Sachverhalt ist im Ergebnis der durchgeführten Beweisaufnahme begründet. Die einzelnen Feststellungen stützen sich auf die jeweils in Klammer angeführten Beweismittel.

Nennenswerte Widersprüche sind im Tatsachenbereich nur in einigen wenigen Punkten aufgetaucht, so dazu, ob der Kläger den Geschäftsführer [REDACTED] über das laufende Pensionsverfahren informierte. Der Kläger gab dazu an, er habe das laufende Verfahren nicht nur im Büro gegenüber den Angestellten, sondern auch in dem Gespräch mit Herrn H [REDACTED] am 03.05.2005 in der Raststätte Angath in Gegenwart von Herrn G [REDACTED] erwähnt (ON 11, S. 5). Demgegenüber deponierte der Geschäftsführer H [REDACTED] er habe

von dem anhängigen Pensionsverfahren des Klägers nichts gewusst und sei durch das Anwaltsschreiben überrascht worden. Ob sein Büro Kenntnis gehabt habe, wisse er nicht, jedenfalls sei er nicht informiert worden (ON 11, S. 11). Der Zeuge G. [REDACTED] der an dem Gespräch vom 13.05.2004 in der Raststätte Angath teilnahm, konnte sich an den Gesprächsinhalt nicht mehr erinnern, meinte aber, dass von einem Pensionsverfahren nicht die Rede gewesen sei (ON 18, S. 7). Die Zeugin W. [REDACTED] schließlich, Büroangestellte bei der beklagten Partei gab an, vom laufenden Pensionsverfahren des Klägers nichts gewusst zu haben, der Kläger habe mit ihr darüber nicht gesprochen. Erst unmittelbar vor seinem Ausscheiden habe er ihr erzählt, dass er einen Prozess gewonnen hätte und in Pension gehe (ON 18, S. 3, 4). Bei Abwägung dieser Beweisergebnisse sah sich das Gericht auch unter Berücksichtigung des persönlichen Eindrucks, den es von den vernommenen Personen gewonnen hat, außer Stande, die vom Kläger behauptete Vorinformation als erwiesen anzunehmen. Es war daher zu dieser Frage einen Non-liquet-Feststellung zu treffen, zumal auch nicht erwiesen ist, dass die Information unterblieb.

Widersprüchlich sind die Angaben des Klägers und des Geschäftsführers H. [REDACTED] auch dazu, ob der kurzfristige Vertrieb von Graspintner Entwässerungsrinnen durch den Kläger mit dem Geschäftsführer H. [REDACTED] abgesprochen war. Dieser Widerspruch ist aber deshalb ohne Bedeutung, weil auch der Geschäftsführer H. [REDACTED] eingeräumt hat, dass er von dieser Tätigkeit des Klägers bereits vor Jahren Kenntnis erlangte und daraus abgesehen von einem Telefonat mit dem Kläger keine Konsequenzen zog.

Letztlich unwiderlegt blieb die Darstellung des Klägers, wonach es im Rahmen seines Handelsvertretervertrages keine Einschränkung hinsichtlich der zu verkaufenden Produktpalette gab (ON 11, S. 4 f). Im schriftlichen Vertragswerk findet sich jedenfalls

keine diesbezüglich nichts. Dass eine solche Einschränkung mündlich vereinbart worden wäre, wagte nicht einmal der Geschäftsführer H. [REDACTED] zu behaupten. Vielmehr gab dieser an, er wisse nicht, ob ausdrücklich darüber gesprochen worden sei, dass Akustikplatten vom Gebietsschutz des Klägers ausgenommen sind. Dass der Geschäftsführer H. [REDACTED] von einer derartigen Ausnahme aus dem Gebietsschutz des Klägers ausging, vermag jedenfalls eine diesbezügliche Vereinbarung zwischen den Streitparteien nicht zu ersetzen.

Dass die vom Kläger als Neukunden angeführten Firmen K. [REDACTED], U. [REDACTED] und B. [REDACTED] bereits vor Beginn der Handelsvertreterstätigkeit des Klägers I. [REDACTED]-Produkte über diverse Großhändler bezogen, an die die beklagte Partei fakturierte, wurde von der klagenden Partei letztlich ausdrücklich außer Streit gestellt. Ob diese Kunden nun als Neukunden zu qualifizieren und die mit ihnen im letzten Jahr vor Vertragsauflösung getätigten Umsätze als Grundlage für die Rohausgleichsberechnung zu berücksichtigen sind, ist eine Rechtsfrage.

Der Kläger und der Geschäftsführer H. [REDACTED] haben auch im wesentlichen übereinstimmend angegeben, dass in den ersten Jahren des 21. Jahrhunderts die von der Firma L. [REDACTED] übernommenen Groß- und Baustoffhändler zum Konkurrenten H. [REDACTED] wechselten und deshalb für die beklagte Partei als Kunden verloren gingen und die beklagte Partei entgegen ihrer ursprünglichen Vertriebschiene direkt an die Baufirmen und Endabnehmer fakturierte.

Nicht mehr strittig war zuletzt auch, dass die in Beilage /BB gelb markierten Kunden A. [REDACTED], T. [REDACTED], H. [REDACTED], H. [REDACTED], B. [REDACTED], W. [REDACTED] und F. [REDACTED] neu vom Kläger gewonnene Kunden sind. Die vom Kläger genannten Umsatzzahlen wurden ausdrücklich als richtig außer Streit gestellt.

Die Umsätze mit den angeblich intensivierten Altkunden hat der Kläger ab dem Schriftsatz ON 8 aus seiner Rohausgleichsrechnung herausgenommen.

Aufgrund der insoweit übereinstimmenden Angaben der Zeugen G [REDACTED] und W [REDACTED] sowie des Geschäftsführers H [REDACTED] nahm das Gericht als erwiesen an, dass die beklagte Partei seit etwa Jahresmitte 2005 ihre Produkte im ehemaligen Vertragsgebiet des Klägers, ausgenommen Südtirol, wohin nicht geliefert wird, ausschließlich über die Firma R [REDACTED] vertreibt. Die Einschränkung auf Tirol und Vorarlberg ergibt sich ausdrücklich aus der Zeugenaussage W [REDACTED], an deren Richtigkeit das Gericht keine Zweifel hat. Der Umstand, dass diese Zeugin als Büroangestellte von der beklagten Partei wirtschaftlich abhängig ist, rechtfertigt nämlich noch keineswegs die Annahme, dass die Zeugin deshalb bewusst wahrheitswidrig aussagt.

Dass der Kläger bis Ende November 2005 auf der Homepage der beklagten Partei als Außendienstmitarbeiter für Tirol, Vorarlberg und Südtirol aufscheint, steht der Wahrnehmung eines ausschließlichen Vertriebs durch die Firma R [REDACTED] in Tirol und Vorarlberg nicht entgegen, sondern deutet eher darauf hin, dass die Änderung der Homepage übersehen wurde. Der Kläger stand ja ab 01.05.2005 in keinem Vertragsverhältnis mehr, sodass die Nennung seines Namens ab diesem Zeitpunkt ganz offensichtlich irrtümlich war und nicht gegen eine Tätigkeit der Firma R [REDACTED] im ehemaligen Vertragsgebiet des Klägers spricht.

Die Zeugin W [REDACTED] hat ausdrücklich bestätigt, dass der Kläger nach Beendigung des Vertragsverhältnisses noch einige Aufträge brachte, die von ihr bearbeitet wurden. Aus den Urkunden Beilage ./PP und ./QQ ergibt sich, dass es sich in diesen beiden Fällen um telefonische Bestellungen der Firmen T [REDACTED] und B [REDACTED] handelte, die der Kläger telefonisch an die Zeugin

W [REDACTED] weitergab. Drei weitere Bestellungen der Firma K [REDACTED] laut Beilagen ./NN und ./OO erfolgten schriftlich bei der beklagten Partei, sodass hier nicht nachvollziehbar ist, welche Tätigkeit der Kläger entfaltete.

Die Angaben des Klägers über seine Aushilfstätigkeit in der Firma seiner Frau blieben unwiderlegt.

Dieser Sachverhalt führt zu nachstehender

rechtlichen Würdigung:

Gemäß § 24 Abs. 1 HVertrG, dessen Text ausdrücklich in den Handelsvertretervertrag vom September 1998 aufgenommen wurde, gebührt dem Handelsvertreter nach Beendigung des Vertragsverhältnisses ein angemessener Ausgleichsanspruch, wenn und so weit er dem Unternehmen neue Kunden zugeführt oder bereits bestehende Geschäftsverbindungen wesentlich erweitert hat und zu erwarten ist, dass der Unternehmer oder dessen Rechtsnachfolger aus diesen Geschäftsverbindungen auch nach Auflösung des Vertragsverhältnisses erhebliche Vorteile ziehen kann und die Zahlung eines Ausgleichs unter Berücksichtigung aller Umstände, insbesondere der dem Handelsvertreter aus Geschäften mit den betreffenden Kunden entgehenden Provisionen der Billigkeit entspricht. Der Anspruch besteht nicht, wenn der Handelsvertreter das Vertragsverhältnis gekündigt oder vorzeitig aufgelöst hat, es sei denn, es liegen hierfür die in § 22 Abs. 3 oder § 24 Abs. 3 Ziff. 1 HVertrG genannten wichtigen Gründe vor. Einer dieser wichtigen Gründe ist, dass dem Handelsvertreter eine Fortsetzung seiner Tätigkeit wegen seines Alters oder wegen Krankheit oder Gebrechen nicht zugemutet werden kann.

Die beklagte Partei vertritt nun die Auffassung, dass der Kläger nicht den Weg der vorzeitigen Auflösung hätte beschreiten dürfen, sondern dass ihm die fristgerechte Kündigung unter Einhaltung der sechsmonatigen Kündigungsfrist zumutbar gewesen wäre, zumal die behauptete Erwerbsfähigkeit des Klägers aus gesundheitlichen Gründen nicht plötzlich eingetreten sei. Auch habe der Kläger nicht dargelegt, aufgrund welcher Krankheit oder Gebrechen ihm die Fortsetzung der konkreten Tätigkeit unzumutbar sei.

Dem ist entgegenzuhalten, dass das in der Sozialrechtssache [REDACTED] des Landesgerichtes Innsbruck eingeholte berufskundliche Gutachten zweifelsfrei ergeben hat, dass dem Kläger die Tätigkeit eines Vertreters im Außendienst nicht mehr zumutbar ist, weshalb sich auch die beklagte Pensionsversicherungsanstalt im Vergleichswege zur Gewährung der Berufsunfähigkeitspension in der gesetzlichen Höhe unbefristet ab dem auf die Aufgabe des Beschäftigungsverhältnisses nächst folgenden Monatsersten verpflichtete. Mit diesem Vergleich und der nachfolgenden bescheidmäßigen Festsetzung der Berufsunfähigkeitspension der Höhe nach hat der Kläger den Beweis der Unzumutbarkeit der Fortsetzung seiner Tätigkeit als Handelsvertreter wegen Krankheit/Gebrechen erbracht. Immerhin wurden im gerichtlichen Verfahren die erforderlichen ärztlichen und berufskundlichen Sachverständigengutachten eingeholt, die Grundlage für die vergleichsweise Bereinigung war. Im vorliegenden Fall resultierte die Berufsunfähigkeit des Klägers gemäß §§ 273 Abs. 2, 255 Abs. 4 ASVG aus der Unfähigkeit, seiner bisher ausgeübten Tätigkeit weiter nachzugehen, was jedenfalls die Unzumutbarkeit der Fortsetzung der Vertretertätigkeit mit einschließt.

Zu prüfen bleibt daher, ob die Voraussetzungen für den Ausgleichsanspruch nach § 24 Abs. 1 HVertrG vorliegen. Dass der Kläger der beklagten Partei auch neue Kunden zugeführt hat, ist

nicht mehr strittig. Die Beklagte wendet jedoch ein, dass sie infolge Änderung ihres Vertriebssystems im ehemaligen Vertragsgebiet des Klägers keine Vorteile aus den vermittelten Geschäftsverbindungen ziehen kann. Schon aus dem Wortlaut des § 24 Abs. 1 Ziff. 2 HVertrG ergibt sich deutlich, dass es nicht nur auf tatsächlich erzielte, sondern auch auf potenziell erzielbare Vorteile des Geschäftsherrn oder seines Rechtsnachfolgers aus den vom Handelsvertreter akquirierten oder erweiterten Geschäftsverbindungen ankommt. Aus diesem Grunde sind auch für die Berechnung des Ausgleichs sofort einmal jene Kunden auszuschneiden, von denen es zum Zeitpunkt der Ermittlung des Ausgleichsanspruchs klar ist, dass sie den Bezug der Produkte des Unternehmers aus welchen Gründen auch immer einstellen werden. Der Abbruch der Geschäftsverbindung zwischen Kunden und Unternehmer kann zB. am Ausscheiden des Handelsvertreters liegen oder auch die Folge einer Betriebseinstellung oder, wie dies im Schrifttum und der deutschen Judikatur vertreten wird, auch die Folge einer Reorganisation des Vertriebssystems durch den Unternehmer sein. Wenn sich beispielsweise der Unternehmer entschließt, nach Ausscheiden des Handelsvertreters nicht mehr direkt an den Endverbraucher, sondern nur mehr an die davor geschalteten Handelsstufen (Großhandel, Einzelhandel) zu liefern, kann er die vom Handelsvertreter geschaffenen Geschäftsverbindungen ebenfalls nicht weiter nutzen. Ein Ausgleichsanspruch scheidet dann hier am Fehlen der erheblichen Unternehmervorteile (Nocker "Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters", Rz 323; BGH 9.11.1967, DB 1968, 35). Genau diese Konstellation liegt im gegenständlichen Fall vor, weil die beklagte Partei im (verbliebenen) ehemaligen Vertragsgebiet des Klägers auf eine neue Vertriebsschiene ausschließlich über die Fa. R. umgestellt hat. Dass diese Umstellung Ergebnis einer rechtsmissbräuchlichen oder willkürlichen Ausübung der

unternehmerischen Entscheidungsfreiheit sei und daher der Ausgleichsanspruch ungeachtet des Fehlens der erheblichen Unternehmervorteile bestehe, hat die klagende Partei gar nicht behauptet. Der Umstand, dass sich die beklagte Partei in dem mit der Fa. R██████ abgeschlossenen Vertragshändlervertrag die Möglichkeit des direkten Vertriebs der Vertragsprodukte an Kunden vorbehalten hat, ändert nichts daran, dass de facto infolge ausschließlichen Vertriebs über die Fa. R██████ im ehemaligen Vertragsgebiet des Klägers die für den Ausgleichsanspruch erforderlichen Unternehmervorteile fehlen. Abzustellen ist nämlich auf die tatsächlichen und nicht auf die rechtlich möglichen Gegebenheiten, da die Änderung der Vertriebschiene nicht notwendig die vertragliche Bindung an einen bestimmten Vertriebspartner voraussetzt.

Der Ausgleichsanspruch des Klägers ist daher zu verneinen, sodass das darauf gestützte Zahlungsbegehren von € 31.574,52 abzuweisen ist.

Soweit nun der Kläger für die nach dem 30.4.2005 an die beklagte Partei weitergeleiteten Aufträge eine Provision von € 1.207,98 als Gelegenheitsmakler geltend macht, ist ihm entgegen zu halten, dass sowohl eine gesetzliche als auch zwischen den Streitteilen getroffene vertragliche Regelung darüber existiert, unter welchen Voraussetzungen dem Handelsvertreter eine Provision für Geschäfte gebührt, die nach Beendigung des Vertragsverhältnisses zustande gekommen sind. Auf diese Regelung, die aus Sicht des Gerichtes darüber hinausgehende Provisionsansprüche des ausgeschiedenen Handelsvertreters ausschließt, hat sich der Kläger gar nicht berufen. Die Stellung oder Funktion eines Gelegenheitsmaklers kann der Kläger mangels Bestehens eines Maklervertrags nicht für sich beanspruchen.

Es besteht daher auch das Begehren auf Zahlung einer Provision nicht zu Recht, sodass das Klagebegehren abzuweisen und spruchgemäß zu entscheiden war.

Die Kostenentscheidung beruht auf § 41 ZPO. Ab der Klageeinschränkung mit Schriftsatz ON 8 beträgt der Streitwert nur mehr € 34.782,50. Der Schriftsatz der beklagten Partei ist nur nach TP 2 zu honorieren, zumal es sich um keinen vorbereitenden Schriftsatz im Sinne des § 257 Abs 2 ZPO handelt. Die Kosten ihrer Vertagungsbitte hat die beklagte Partei selbst zu tragen. Für Zeugengebühren hat die Beklagte lediglich € 124,00 aufgewendet, der nicht verbrauchte Kostenvorschuss wurde rücküberwiesen. Es errechnet sich daher eine Verdienstsumme von € 8.945,10, zuzüglich 20 % Ust und € 124,00 Barauslagen beträgt der Kostenersatzanspruch € 10.858,12 .

Landesgericht Salzburg

Abt. 11, am 11.05.2007



Dr. Ursula Mühlfellner
Für die Richtigkeit der Ausfertigung
der Leiter der Geschäftsabteilung

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'U. Mühlfellner', written over the typed name and title.