
Vermittlung von Geschäftskontakten ohne Förderung konkreter Geschäftsabschlüsse

Vermittlung von Geschäften im Sinne von § 84 Abs. 1 HGB ist in erster Linie eine auf den Abschluss von Geschäften gerichtete Tätigkeit, die einen konkreten Abschluss vorbereitet und ermöglicht. Eine derartige Tätigkeit erfordert somit das Einwirken auf einen Dritten als künftigen Geschäftspartner. Daher "vermittelt" der Handelnde nur dann, wenn er mittelbar oder unmittelbar auf den Dritten einwirkt, um einen Geschäftsabschluss herbeizuführen. Für die Annahme eines Handelsvertreterverhältnisses bedarf es damit zwingend der Förderung von konkreten Geschäftsabschlüssen durch den Handelsvertreter. Nicht ausreichend für diese Annahme sind hingegen das Schaffen von Geschäftskontakten, die Kontaktpflege selbst oder auch die bloße Kundenbetreuung. Ist deshalb das Bestehen eines Handelsvertretervertrages abzulehnen, weil der Handelnde nicht mit der Vermittlung von Geschäften ständig betraut ist, so ist ein Geschäftsbesorgungsvertrag nach § 675 Abs. 1, 611 ff. BGB anzunehmen. Geschäftsbesorgung im Sinne von § 675 Abs. 1 BGB ist jede selbstständige Tätigkeit wirtschaftlicher Art zur Wahrnehmung fremder Vermögensinteressen. Auch rechtsgeschäftsähnliche oder tatsächliche Handlungen können darunter fallen. Die Herstellung von Geschäftskontakten ist somit unter diesem Begriff zu fassen. Fehlt es an in einem derartigen Sachverhalt an einer vereinbarten, taxmäßigen oder üblichen Vergütung, ist die Höhe der Vergütung im Wege der ergänzenden Vertragsauslegung zu ermitteln.

OLG Hamm, Urteil vom 30. September 2021 – 18 U 74/20

Der Kläger begehrt von der Beklagten die Zahlung von Provisionen aufgrund von Geschäften mit Titandioxid aus chinesischer Produktion mit einer Papierfabrik.

Zu einem nicht näher dargelegten Zeitpunkt in 2008 oder 2009 haben sich die Parteien darauf geeinigt, dass der Kläger für die Beklagte Kontakte zu deutschen Unternehmen der Papierindustrie herstellen sollte. Die Kontakte sollte die Beklagte nutzen, um ihrerseits Geschäftsabschlüsse zwischen deutschen und chinesischen Unternehmen über die Lieferung von Rohstoffen zu vermitteln. Von den daraus zu erwartenden Provisionen sollte der Kläger eine "Unterprovision" erhalten.

Bei dem geschlossenen Vertrag handelt es sich jedoch nicht um einen Handelsvertretervertrag gemäß § 84 Abs. 1 HGB, sondern um einen auf die Vermittlung der genannten Kontakte gerichteten Dienstvertrag in Gestalt eines Geschäftsbesorgungsvertrags (§§ 675, 611 ff. BGB). Die Annahme eines bloßen Gefälligkeitsverhältnisses scheidet schon deshalb aus, weil beiderseits erhebliche

wirtschaftliche Interessen auf dem Spiel standen.

Geschäftsbesorgung im Sinne von § 675 Abs. 1 BGB ist jede selbstständige Tätigkeit wirtschaftlicher Art zur Wahrnehmung fremder Vermögensinteressen; auch rechtsgeschäftsähnliche oder tatsächliche Handlungen fallen darunter. Die Herstellung von Geschäftskontakten zwischen der Beklagten und Interessenten an Rohstoffen bzw. Chemikalien aus chinesischer Produktion fällt unter diesen Begriff.

Hingegen sollte der Kläger nicht als Handelsvertreter tätig werden.

Nach § 84 Abs. 1 S. 1 HGB ist Handelsvertreter, wer als selbständiger Gewerbetreibender ständig damit betraut ist, für einen anderen Unternehmer Geschäfte zu vermitteln oder in dessen Namen abzuschließen. Diese Merkmale erfüllt der Kläger nicht.

Der Kläger hat bereits nicht nachgewiesen, gegenüber der Beklagten eine Verpflichtung eingegangen zu sein, für sie ständig tätig zu werden (§ 84 Abs. 1 HGB). Dass er selbst, wie sich aus seiner Anhörung ergab, eine solche Verpflichtung angenommen hat, ist unerheblich. Objektive Anhaltspunkte für die Begründung einer solchen Tätigkeitspflicht bestehen jedenfalls nicht. Der Kläger hätte vielmehr jederzeit seine Tätigkeit für die Beklagte einstellen können, ohne sich damit pflichtwidrig zu verhalten.

Ferner war es nicht Aufgabe des Klägers, Geschäfte abzuschließen oder zu vermitteln.

Vermittlung im Sinne von § 84 Abs. 1 HGB ist in erster Linie eine auf den Abschluss von Geschäften gerichtete Tätigkeit, die einen solchen Abschluss vorbereitet und ermöglicht; sie erfordert das Einwirken auf den Dritten. Daher "vermittelt" der Handelnde nur dann, wenn er mittelbar oder unmittelbar auf den Dritten einwirkt, um einen Geschäftsabschluss herbeizuführen. Jedoch bedarf es der Förderung eines konkreten Geschäftsabschlusses durch den Handelsvertreter. Nicht ausreichend sind hingegen das Schaffen von Geschäftsbeziehungen, die Kontaktpflege und die.

Im vorliegenden Fall beschränkte sich die Aufgabe des Klägers darauf, für die Beklagte Kontakte zu Unternehmen der deutschen Papierindustrie herzustellen. Der Abschluss oder auch nur die Vorbereitung konkreter Geschäftsabschlüsse zwischen diesen Unternehmen und der Beklagten fielen nicht in den von den Parteien für ihn vorgesehenen Tätigkeitsbereich, sondern sollten Angelegenheit der Beklagten bleiben.

Dies kommt insbesondere in den wechselseitigen Vertragsentwürfen der Parteien zum Ausdruck. Diese sind zwar zeitlich dem Vertragsschluss nachgelagert, doch sind sie gleichwohl bei der Bestimmung des ursprünglich Vereinbarten heranzuziehen. Sie geben bezüglich der Frage, welche Tätigkeiten des Klägers provisionspflichtig sein sollten, Aufschluss über die Erwartungen bzw. Absichten der Vertragsparteien im Zeitpunkt der ursprünglichen Vereinbarung, zumal davon auszugehen ist, dass sämtliche Entwürfe bezüglich dieser Frage auf den anfänglichen Vorstellungen der Parteien basierten, weil nichts dafür ersichtlich ist, dass der für die Beklagte ebenfalls tätige Unternehmer C willentlich oder unwillentlich die "Grundkonzeption" der Parteien verändern wollte. Ausweislich der wechselseitigen Vertragsentwürfe sowie des ursprünglichen Entwurfs ("... versucht Herr D eine Kundenbeziehung ... zu vermitteln. ... Für diese Vermittlung erlangt Herr D die ... Provisionsansprüche.") sollte die Provisionspflicht nicht von der Vermittlung konkreter Einzelverträge, sondern von der Vermittlung einer Kundenbeziehung abhängen. Dadurch kommt deutlich zum Ausdruck, dass sich die Tätigkeit des Klägers nicht auf der Ebene konkreter Geschäftsabschlüsse abspielen sollte. Diese in den Entwürfen enthaltene Provisionsregelung ist mit der Annahme eines

Handelsvertretervertrags nicht zu vereinbaren. Denn für das Handelsvertreterverhältnis ist es prägend, dass die Provisionspflicht an den vermittelten Einzelvertrag anknüpft und nicht an die bloße Schaffung einer Geschäftsbeziehung.

Der Kläger kann sich demgegenüber auch nicht darauf berufen, die von ihm später entfalteten Tätigkeiten seien auf den Abschluss konkreter Verträge gerichtet gewesen, wozu er behauptet, Preise ermittelt und Mitarbeiter der Papierfabrik zur Durchführung von Untersuchungen aufgefordert zu haben. Es kann dahinstehen, ob diese Tätigkeiten auf konkrete Geschäftsabschlüsse zwischen der Beklagten und der Papierfabrik abzielten oder vielmehr lediglich die Rahmenbedingungen einer Geschäftsbeziehung betrafen. Denn jedenfalls wären diese Tätigkeiten des Klägers für die Geschäftsverbindung zwischen den Parteien nicht dergestalt prägend geworden, dass sie das Geschäftsbesorgungsverhältnis in einen Handelsvertretervertrag "verwandelt" hätten. Dazu hätte die allenfalls punktuelle Hinzuziehung des Klägers zu bestimmten den Abschluss der Geschäfte mit der Papierfabrik fördernden Tätigkeiten nicht genügt.

Mangelt es wie vorliegend an einem Handelsvertreterverhältnis, weil der Handelnde nicht mit der Vermittlung von Geschäften (ständig) betraut ist, so liegt ein Geschäftsbesorgungsvertrag nach § 675 Abs. 1, 611 ff. BGB vor.

Die vertragliche Verbindung zwischen den Parteien ist schließlich nicht als Maklerverhältnis, insbesondere nach §§ 93 ff. HGB, zu qualifizieren, denn auch dafür wäre die Vermittlung oder der Nachweis konkreter Verträge erforderlich. Hier war es jedoch - wie oben dargelegt - nicht die Aufgabe des Klägers, konkrete Verträge zu vermitteln.