
Datum: 11.09.2009
Gericht: Oberlandesgericht Köln
Spruchkörper: 19. Zivilsenat
Entscheidungsart: Urteil
Aktenzeichen: 19 U 64/09
ECLI: ECLI:DE:OLGK:2009:0911.19U64.09.00

Vorinstanz: Landgericht Bonn, 7 O 4/09

Tenor:

Auf die Berufung des Klägers wird das Urteil des Landgerichts Bonn vom 31.03.2009 -7 O 4/09 LG Bonn- teilweise abgeändert und insgesamt wie folgt neu gefasst:

Unter Abweisung der Klage im Übrigen wird die Beklagte verurteilt, an den Kläger 2.525,41 € nebst Zinsen in Höhe von 5 % über dem jeweiligen Basiszinssatz der EZB seit dem 17.01.2009 zu zahlen.

Die weitergehende Berufung des Klägers wird zurückgewiesen.

Die Kosten des Rechtsstreits tragen der Kläger zu 58 % und die Beklagte zu 42 %.

Das Urteil ist vorläufig vollstreckbar.

Die Revision wird nicht zugelassen.

Gründe:

(abgekürzt gemäß §§ 540 Abs. 2, 313 a Abs. 1 S. 1 ZPO)

1

2

3

I.

Die zulässige Berufung hat in der Sache teilweise Erfolg. Dem Kläger steht gegen die Beklagte wegen unberechtigter Zahlungsabbuchungen für die Kundenzeitschrift "G" ein Anspruch auf Rückzahlung von 2.525,41 € gemäß § 812 Abs. 1 S. 1, 1. Alt. BGB zu. Die zu Lasten des Provisionskontos des Klägers erfolgten Abbuchungen erfolgten insoweit ohne Rechtsgrund. Der weitergehenden Klageforderung hinsichtlich unberechtigter Abbuchungen für die Kundenzeitschrift steht die von der Beklagten erhobene Verjährungseinrede entgegen; sie ist daher nicht durchsetzbar (§ 214 BGB). 4

Hinsichtlich der zurückverlangten Abbuchungsbeträge für die EDV-Sachkostenpauschale ist die Klage unbegründet, da die Abbuchungen insoweit mit Rechtsgrund erfolgten und dem Kläger deshalb ein Anspruch aus § 812 Abs. 1 S. 1, 1. Alt. BGB nicht zusteht. 5

Im Einzelnen: 6

1. Die vertraglichen Regelungen der Parteien in Art. III, 2. Absatz des Grundvertrages bzw. Art. IV Ziffer 2. der Mitarbeiter-Richtlinien (Anlage K 1, Bl.8, 12 GA) sowie die darauf beruhende Abbuchungspraxis verstoßen gegen § 86 a Abs. 1 HGB mit der Folge ihrer Unwirksamkeit (§ 86 a Abs. 3 HGB), während die Vertragsabrede der Parteien in Ziffer 1.1 (5) des Nutzungsvertrages über Vertriebssoftware/Hardware (Anlage K 3, Bl.15 f. GA) und die darauf beruhende Abbuchungspraxis schon nach dem Vortrag des Klägers die Annahme eines Verstoßes gegen § 86 a Abs. 1 HGB nicht zulassen. 7

Nach § 86 a Abs. 1 HGB hat der Unternehmer dem Handelsvertreter "die zur Ausübung seiner Tätigkeit erforderlichen Unterlagen, wie Muster, Zeichnungen, Preislisten, Werbetrucksachen, Geschäftsbedingungen, zur Verfügung zu stellen". Die Bestimmung ist konkrete Ausprägung der allgemeinen Rechtspflicht des Unternehmers, den Handelsvertreter bei seiner Arbeit zu unterstützen. Die Aufzählung der Unterlagen im Gesetz ist nur beispielhaft, nicht abschließend. Der Begriff der Unterlagen ist weit zu fassen. Welche Unterlagen erforderlich sind, richtet sich nach den Umständen des Einzelfalls, insbesondere nach der Branchenüblichkeit, dem Gegenstand der Absatzmittlung und dem Tätigkeitsbild des Handelsvertreters (Canaris/Habersack/Schäfer-Emde, HGB, 5. Aufl., § 86 a, Rdnr.69 f.; Oetker-Busche, HGB, § 86 a, Rdnr.5; Baumbach/Hopt, HGB, 33. Aufl., § 86 a, Rdnr.5; Martinek/Semler/Habermeier-Flohr, Handbuch des Vertriebsrechts, 2. Aufl., § 12, Rdnr.70; Röhrich/Graf von Westphalen-Thume, HGB, 3. Aufl., § 86 a, Rdnr.3; MünchKomm-von Hoyningen-Huene, HGB, § 86 a, Rdnr.2 ff.). Der Handelsvertreter soll durch die zur Verfügung gestellten Unterlagen in die Lage versetzt werden, die Gegenstände der Absatzmittlung bei den Kunden anzupreisen (Oetker-Busche, a.a.O., Rdnr.5; Baumbach/Hopt, a.a.O., Rdnr.5; Martinek/Semler/Habermeier-Flohr, a.a.O., Rdnr.70). Ausschlaggebend ist, was objektiv aus der Sicht eines normalen Handelsvertreters der jeweiligen Branche für die sachgerechte und erfolgreiche Erledigung der übertragenen Aufgabe, das Produkt mit Erfolg abzusetzen, benötigt wird. Erforderlich kann darüber hinaus sein, was der Handelsvertreter aus seiner Sicht mit guten Gründen für den Erfolg seiner Tätigkeit für notwendig hält. Im Einzelnen gehören dazu neben Musterstücken auch spezielle, die konkrete Vertriebstätigkeit im Einzelfall betreffende Computersoftware und umfassendes Werbematerial (Ebenroth/Boujong/Joost/Strohn-Löwisch, HGB, 2. Aufl., § 86 a, Rdnr.16). Der Unternehmer muss grundsätzlich alle produktspezifischen Hilfsmittel aus seiner Sphäre bereitstellen, auf die der Handelsvertreter objektiv besehen oder nach seinem pflichtgemäßen Ermessen zur Ausübung seiner Vermittlungs- und Abschlusstätigkeit und zur Anpreisung der Ware angewiesen ist. Der Unternehmer ist der Geschäftsherr und steht seinem Produkt näher als der Handelsvertreter, so dass er die Hilfsmittel, die speziell auf die von der 8

Vertriebspflicht erfassten Produkte abgestimmt sind, bereitstellen und auf aktuellem Stand halten muss (Canaris/Habersack/Schäfer-Emde, a.a.O., § 86 a, Rdnr.69 f. m.w.N.).
Produktunspezifische, allgemeine Hilfsmittel, die auch ein Handelsvertreter benötigte, der andere Produkte vertreibt, muss der Handelsvertreter dagegen selbst anschaffen.
Büromaterialien und Hilfsmittel, die üblicherweise zur Einrichtung des Gewerbebetriebs des Handelsvertreters gehören, braucht daher der Unternehmer nicht bereitzustellen. Dem Handelsvertreter obliegt die Ausstattung seines Betriebes. Nicht von der Überlassungspflicht erfasst werden auch betriebsinterne Geschäftsunterlagen oder – wie ausgeführt – die nicht produktspezifischen, dem allgemeinen Geschäftsbetrieb des Handelsvertreters zuzurechnenden Gegenstände wie Kraftfahrzeuge, Autotelefone, gängige Personalcomputer sowie anderweitiger Hard- und gängiger Software. Dagegen sind Unterlagen zur Verfügung zu stellen, die für die Anpreisung der Ware des Geschäftsherrn bei der Kundschaft erforderlich sind, insbesondere auch Werbeunterlagen und Broschüren (Canaris/Habersack/Schäfer-Emde, a.a.O., § 86 a, Rdnr.69 f. m.w.N.; Ebenroth/Boujong/Joost/Strohn-Löwisch, a.a.O., § 86 a, Rdnr.16).

Die von dem Landgericht aufgeworfene und von den Parteien unterschiedlich beurteilte Streitfrage, ob die in § 86 a Abs. 1 HGB exemplarisch aufgezählten Unterlagen ohne weiteres und zwangsläufig als "erforderlich" im Sinne dieser Vorschrift gelten, wird in Literatur und Rechtsprechung – soweit ersichtlich – bislang nicht problematisiert und bedarf hinsichtlich der Kundenzeitschrift "G" auch vorliegend keiner Entscheidung. Die vertragliche Regelung der Parteien darüber, dass die Kosten, die für die Durchführung von Sonderinformationen und besonderen oder zentralen Werbemaßnahmen entstanden sind, von den Vermittlern zu tragen sind (Art. III, 2. Absatz des Grundvertrages bzw. Art. IV Ziffer 2. der Mitarbeiter-Richtlinien) ist jedenfalls nach § 86 a Abs. 3 HGB unwirksam, da die herausgegebene Kundenzeitschrift "G" als "erforderliche Unterlage" i.S.d. § 86 a Abs. 1 HGB anzusehen ist. Demgegenüber verstößt die Regelung zur EDV-Kostenpauschale (Ziffer 1.1 (5) des Nutzungsvertrages) nicht gegen § 86 a Abs. 1 HGB, da schon auf der Grundlage des klägerischen Vorbringens die EDV-Sachkostenpauschale nicht als "erforderliche Unterlage" i.S.d. Regelung anzusehen ist und sie im Übrigen nicht zu den exemplarisch genannten Unterlagen zählt. Dabei ist maßgebend darauf abzustellen, ob es sich hierbei um produktspezifische, der Sphäre des Geschäftsherrn zuzurechnende Hilfsmittel handelt, die den Handelsvertreter bei seinen Verkaufsbemühungen und der Produktpreisung sachgerecht unterstützen, oder ob produktspezifische, allgemeine Hilfsmittel betroffen sind, welche auch ein Handelsvertreter einer anderen Produktgattung benötigte (Canaris/Habersack/Schäfer-Emde, a.a.O., § 86 a, Rdnr.69 f.).

a) Die Kundenzeitschrift "G" unterfällt dem Regelungsbereich des § 86 a Abs. 1 HGB. Bei dieser Zeitschrift handelt es sich um eine Werbedrucksache bzw. um eine Werbebroschüre, ohne dass es im Ergebnis darauf ankäme, ob dieses Druckwerk eine "Werbedrucksache" i.S.d. der exemplarischen Aufzählung in Absatz 1 ist. Entscheidend ist der in allen Beiträgen hervortretende Werbecharakter des Druckwerks. Alle Artikel enthalten einen Verweis auf Finanzprodukte, die von Produktpartnergesellschaften der Beklagten angeboten und von der Beklagten vermittelt werden, und einen abschließenden Hinweis auf entsprechende Beratungsmöglichkeiten bei der Beklagten. Zusätzlich enthält die Zeitschrift regelmäßig ein Faxantwortformular ("Feedback"), welches der raschen Kontaktaufnahme zur Beklagten dient. Wie vom Landgericht zutreffend ausgeführt, handelt es sich bei der Kundenzeitschrift "G" daher um Werbung im redaktionellen Gewand. Der inhaltliche und nicht von Werbung überlagerte Gehalt dieser Zeitschrift tendiert gegen Null. Dieses zu Werbezwecken eingesetzte Druckwerk wird sowohl Bestandskunden als auch Neukunden übersandt, um Vertragsverhältnisse einzugehen, zu pflegen und ggfs. mit ergänzenden Vertragsabschlüssen

9

10

zu erweitern. Der erstinstanzlich in der Sitzung vom 10.03.2009 persönlich angehörte Abteilungsleiter der Abteilung Vertragsmanagement der Beklagten, I GA, hat insoweit bestätigt, dass die Kundenzeitschrift schwerpunktmäßig an Bestandskunden versandt werde, aber auch Neukunden Zugriff auf die Zeitschrift haben konnten (Bl.129 GA). In der Sitzung vom 14.08.2009 hat er dies auch vor dem Senat bestätigt und erläutert, dass die Zeitschrift auf Wunsch des Mitarbeiters auch für Neukunden beansprucht werden könne. Auch in einer an alle "Bonnfinanz"-Berater gerichteten E-Mail vom 04.08.2003 (Anlage K 5, Bl.114 GA) wird klargestellt, dass die Zeitschrift auch an "Interessenten" übersandt werden kann, soweit dem Berater dies angezeigt erscheint. Im Übrigen dient die "G" auch bei den Bestandskunden erkennbar nicht etwa der reinen oder überwiegenden Unterhaltung, sondern vielmehr dem Zweck, bei den bereits vorhandenen Kunden das Interesse für Folgeverträge zu wecken. Soweit die Beklagte hierzu ausführt, dass es Sinn und Zweck der Zeitschrift gewesen sei, "der Kundschaft der Bonnfinanz etwas Gutes zu tun" (vgl. S.9 des Schriftsatzes vom 19.03.2009, Bl.153 GA), vermag der Senat sich dieser Sichtweise nicht anzuschließen. Vielmehr gibt die werbende und absatzorientierte Ausrichtung der Artikel der Zeitschrift ihr prägendes Bild. Hiernach ist die "G" als klassisches Verkaufsinstrument einzustufen, welches den Handelsvertreter bei der Anpreisung der Ware gegenüber seinen Kunden unterstützt und den Vertrieb erleichtert.

Entgegen der Auffassung der Beklagten kommt es nicht darauf an, ob die Kundenzeitschrift als "unerlässliches Verkaufsinstrument" benutzt worden ist, "ohne welches konkrete Beratungs- und Vermittlungsgeschäfte nicht möglich gewesen wäre" (vgl. S.27 des Schriftsatzes vom 11.02.2009, Bl.57 GA). Diese Sichtweise verengt die Auslegung des grundsätzlich eher weit zu fassenden Begriffs der "Unterlagen" in unzulässiger Weise. Ein für den Verkaufs- bzw. Vermittlungserfolg unverzichtbares Hilfsmittel ist die Kundenzeitschrift zwar nicht. Dies wird bei Werbedrucksachen oder Werbebroschüren indes regelmäßig nicht anzunehmen sein. Vielmehr handelt es sich bei Werbung und anpreisenden Produkt-Präsentationen üblicherweise um klassische Marketing-Maßnahmen, die die Möglichkeit eröffnen, das Produkt auf dem Markt zu platzieren und ggfs. neue Kunden zu gewinnen. Ob bestimmte Werbemaßnahmen später den tatsächlichen Verkaufs- oder Vermittlungserfolg gezielt und systematisch herbeigeführt und konkret beeinflusst haben, wird in aller Regel nicht mehr nachzuvollziehen sein. Erst recht wird kaum eine Werbemaßnahme alleine und im Sinne einer monokausalen Bedingung ausschließlich für den späteren Verkaufserfolg verantwortlich sein. Gleichwohl unterfallen, wie der Gesetzeswortlaut zeigt, auch "Werbedrucksachen" den nach § 86 a Abs. 1 HGB zur Verfügung zu stellenden Unterlagen. Entscheidend ist daher, dass der Unternehmer, der seinem Produkt näher steht als der Handelsvertreter, diesen bei der Anpreisung der Ware zu unterstützen und ihm die speziell auf die zu vertreibenden Produkte abgestimmten Hilfsmittel bereit zu stellen hat. Diese Funktion erfüllt unter anderem die Kundenzeitschrift "G".

11

Die Ausführungen der Beklagten in den nicht nachgelassenen Schriftsätzen vom 17.08.2009 und 27.08.2009 geben dem Senat zu einer abweichenden Einschätzung keine Veranlassung. Dort wird erneut die Sichtweise der Beklagten dargelegt, nach welcher der Begriff der "erforderlichen Unterlagen" in § 86 a Abs. 1 HGB nur solche Unterlagen und Gegenstände meine, die für die Ausübung der Tätigkeit des Handelsvertreters "unerlässlich" seien. Der Senat vermag sich dieser Auffassung, welche den Gesetzeswortlaut auf eine weitaus engere Bedeutung beschränkt und im Übrigen in der handelsrechtlichen Kommentarliteratur und der Rechtsprechung in dieser Form von keiner Seite vertreten wird, aus den oben ausgeführten Gründen nicht anzuschließen. Inwieweit die mit Schriftsatz vom 27.08.2009 überreichten Prospekte und Unterlagen für die konkrete Beratungs- und Vermittlungstätigkeit des Handelsvertreters erforderlich sind, ist für die Entscheidung dieses Rechtsstreits nicht

12

erheblich. Vorliegend geht es allein um die Beurteilung der Kundenzeitschrift "G".

Es ist auch davon auszugehen, dass die Kundenzeitschrift zur Platzierung der Produkte der Beklagten bzw. ihrer Produktpartner auf dem Markt geeignet und erforderlich war und nicht etwa – wie vom Beklagten behauptet – eine völlig überflüssige Maßnahme, die reinen Luxus darstellt (vgl. S.18 des Schriftsatzes vom 11.02.2009, Bl.48 GA). Dies stände bereits in klarem Gegensatz zu den eigenen Vorgaben der Führungsebene bzw. der Marketing-Abteilung. So wird in der o.g. E-Mail vom 04.08.2003 (Anlage K 5, Bl.114 GA) den "C" vorgegeben, dass grundsätzlich "alle Kunden die G" erhalten sollen. Dies korrespondiert mit der Entscheidung der Führungsebene gemäß Entscheidungsprotokoll vom 08. – 10.10.2002, allen eigenen und übertragenen Kunden die G zukommen zu lassen (Anlage K 6, Punkt 14, Bl.116 GA). Hinzu tritt, dass die Mitarbeiter nach Art. VII des Grundvertrages "im Interesse eines einheitlichen Erscheinungsbildes" verpflichtet werden, "nur solche Unterlagen oder Werbeaussagen" zu verwenden, die von der Beklagten genehmigt sind oder die der Mitarbeiter von ihr bezogen hat (Bl.9 GA). Dies unterstreicht den auch aus den übrigen Umständen entstehenden Eindruck, dass es sich gerade bei der "G" um die maßgebende Werbepräsentation handelte, die nach den insoweit klaren Vorgaben der Beklagten für die Außendarstellung überhaupt nur zulässig und geeignet war. Schließlich gab es auf Führungsebene auch die im Einzelnen umstrittene Überlegung bzw. Vorgabe, dem Versand der Zeitschriften eine Telefonaktion folgen zu lassen (vgl. das als Anlage K 7 vorgelegte Entscheidungsprotokoll vom 07. – 09.06.2000, Bl.117 f. GA). Ausweislich dieses Protokolls war jedenfalls eine "Telefonaktion G" Gegenstand der Besprechung. Dies unterstreicht zusätzlich die verkaufsfördernde Funktion der "G", welche offenkundig bei Neu- oder Bestandskunden ein erstes Interesse an Produkten wecken sollte, um dem Handelsvertreter bei dem anschließenden (persönlichen oder telefonischen) Verkaufsgespräch den Einstieg zu erleichtern. Aus der Sicht eines normalen Handelsvertreters war die Zeitschrift – auch im Hinblick auf die eigenen Vorgaben der Führungsebene – für die sachgerechte und erfolgreiche Erledigung der ihm übertragenen Aufgabe, das Produkt mit Erfolg abzusetzen, erforderlich. Das produktspezifische und verkaufsfördernde Instrument "G" ist daher ein der Sphäre der Beklagten zuzurechnendes erforderliches Hilfsmittel, das dieser dem Kläger nach § 86 a Abs. 1 HGB unentgeltlich bereit zu stellen hat.

b) Die vertragliche Regelung der Parteien in Ziffer 1.1 (5) des Nutzungsvertrages über Vertriebssoftware/Hardware (Anlage K 3, Bl.15 f. GA) sowie die darauf beruhende Abbuchungspraxis verstoßen dagegen nicht gegen § 86 a Abs. 1 HGB. Die mit der EDV-Sachkostenpauschale abgegoltenen Leistungen sind nicht den Unterlagen zuzurechnen, die einem Handelsvertreter nach § 86 a Abs. 1 HGB unentgeltlich zu überlassen sind. Vielmehr stellt die vertragliche Regelung der Parteien in Ziffer 1.1 (5) des Nutzungsvertrages über Vertriebssoftware/Hardware eine mit § 86 a Abs. 1, Abs. 3 HGB zu vereinbarende Vertragsabrede dar und damit einen Rechtsgrund im Sinne des § 812 Abs. 1 S. 1, 1. Alt. BGB.

Die Pauschale diente in erster Linie dazu, die Kosten für die Bereitstellung von EDV-Unterstützungshandlungen abzudecken. Hierzu zählen nach dem Wortlaut der betreffenden Regelung der CD-ROM-Versand sowie die Inanspruchnahme des Serverdienstes und der Hotline. Die Kosten der Vorhaltung allgemeiner Hard- und Software hat der Kläger im Rahmen der allgemeinen Geschäftsausstattung wie jeder andere Gewerbetreibende selbst zu tragen. Übliche Hard- und Standardsoftware sind ebenso wie eine dazu beanspruchte EDV-Unterstützung dem allgemeinen Geschäftsbedarf zuzurechnen, da diese dem Handelsvertreter die im eigenen Vertriebsinteresse gebotene Abwicklung des Schrift- und E-Mail-Verkehrs sowie die allgemeine Archivierung von Daten ermöglicht.

Ob neben diesen allgemeinen EDV-Unterstützungsleistungen mit der Monatspauschale auch Kosten für die Pflege und Aktualisierung der Software "MoSys" abgegolten worden sind, kann dahinstehen. Allein der Umstand, dass mit dem System "MoSys" ein auch nach dem Vortrag der Beklagten "speziell für den Außendienst eingerichtetes Informationssystem" zur Weitergabe verkaufsfördernder Informationen unterhalten wurde, rechtfertigt noch nicht die Annahme der Unwirksamkeit der Regelung in Ziffer 1.1 (5) des Nutzungsvertrages über Vertriebssoftware/Hardware. Zunächst hat die Beklagte hierzu unwidersprochen klargestellt, dass das Modulsystem "MoSys" den Vertriebspartnern grundsätzlich kostenfrei zur Verfügung gestellt wird. Lediglich bei den Mitarbeitern, die ein Laptop über die Beklagte geleast haben, fällt die in Rede stehende Monatspauschale an. Der Mitarbeiter W der Beklagten hat dies erstinstanzlich in der Sitzung vom 10.03.2009 bestätigt und ausgeführt, dass entsprechend der Regelung in Ziffer 1.1 des Nutzungsvertrages über Vertriebssoftware/Hardware die Pauschale nur bei den Mitarbeitern erhoben werde, die über die Beklagte einen Laptop geleast haben. Danach ist von einem grundsätzlich kostenfreien Modulsystem auszugehen, über welches zum Teil auch vertriebsrelevante Informationen bereit gestellt werden. Der Umstand, dass bei den Leasingnehmern für die Pflege und Aktualisierung dieses Systems eine Pauschale erhoben wird, begründet noch keine Vertriebsrelevanz der Monatspauschale. Unabhängig hiervon verleiht das über "MoSys" bereit gestellte Außendienstinformationssystem dem Modulsystem zwar eine vertriebsbezogene Komponente; allerdings tritt diese im Rahmen einer Gesamtbetrachtung aller EDV-Unterstützungshandlungen der Beklagten jedenfalls deutlich zurück. Entgegen der Auffassung des Klägers ist im Rahmen des erstinstanzlichen Termins vom 10.03.2009 gerade nicht bestätigt worden, dass es sich bei dem Modulsystem "MoSys" um ein Überbauprogramm handelt, welches Grundlage der täglichen Arbeit der Handelsvertreter war. Der Kläger hat insbesondere auch nicht plausibel darlegen können, dass mit der Pauschale Leistungen abgegolten werden, welche "ausschließlich die individuelle Vertriebssoftware der Beklagten" betreffen (S.4 der Klageschrift vom 23.12.2008, Bl.4 GA). Auch ist er dem Vortrag der Beklagten, dass alle vertriebsrelevanten Informationen auch anderweitig kostenfrei zur Verfügung gestellt wurden und es sich bei "MoSys" um einen rein zusätzlichen Service gehandelt habe, nicht konkret entgegen getreten. Der Mitarbeiter W der Beklagten hat in der Sitzung vom 10.03.2009 hierzu klargestellt, dass auf den CD-ROM's keine Aktualisierungen zu den Tarifsystemen der Produktpartner enthalten seien. Diese Aktualisierungen seien den Handelsvertretern vielmehr kostenfrei zur Verfügung gestellt worden. Außerdem hat er ausgeführt, dass die EDV-Sachkostenpauschale die Kosten der EDV-Assistenten decke wie auch die Kosten der Wartung eigener Netzwerke. Dem ist der Kläger in erster Instanz nicht substantiiert entgegen getreten. Auch in zweiter Instanz hat der Kläger hierzu nicht ausreichend vorgetragen. Die Kopien der Inhaltsangaben bzw. Beschriftungen der CD-ROM's besagen nichts darüber, ob notwendige Aktualisierungen vertriebsbezogener Software nicht auch auf anderem Wege den Handelsvertretern kostenfrei zur Verfügung gestellt worden sind. Entsprechendes gilt für die Screenshots der Software "MoSys", da auch dies den Vortrag der Beklagten, dass es sich bei "MoSys" um einen rein zusätzlichen Service handele, nicht entkräftet. Dementsprechend sind auch die dem System "MoSys" dienenden Hotline-Dienstleistungen sowie die Serverdienste kein Beleg dafür, dass mit der EDV-Sachkostenpauschale rein vertriebsbezogene Leistungen abgegolten wurden.

Schließlich rechtfertigt auch die eher niedrige Höhe der Monatspauschale von zuletzt 15,00 € die Annahme, dass damit ausschließlich die allgemeine EDV-Unterstützung finanziert werden sollte, nicht aber ein komplettes Vertriebssystem. Insgesamt ist daher davon auszugehen, dass die EDV-Sachkostenpauschale ganz überwiegend allgemeine technische Unterstützungsleistungen der Beklagten sowohl im Netzwerk- als auch im Anwendungsbereich (technische Hotline) abdecken sollte. Auf eine unentgeltliche

Bereitstellung dieser Leistungen hat ein Handelsvertreter auch gemäß § 86 a Abs. 1 HGB keinen Anspruch.

2. Der Forderung des Klägers auf Rückzahlung der seinem Provisionskonto in den Jahren 2002 bis 2004 für die Kundenzeitschrift "G" belasteten Beträge steht die von der Beklagten erhobene Verjährungseinrede entgegen, § 214 BGB. Die regelmäßige Verjährung beträgt auch für Bereicherungsansprüche gemäß §§ 195, 199 BGB drei Jahre, beginnend mit dem Schluss des Jahres, in dem der Anspruch entstanden ist und der Gläubiger von den anspruchsbegründenden Umständen und der Person des Schuldners Kenntnis erlangt hat. Somit begann der Lauf der Verjährung für die Belastungen des Jahres 2004 am 01.01.2005, für die Vorjahre entsprechend am 01.01.2004 bzw. am 01.01.2003. Die Kenntnis von den eine Rückforderung begründenden Umständen und der Person der Schuldnerin war jeweils zu den Zeitpunkten gegeben, als der Kläger von den Belastungen seines Provisionskontos Kenntnis nahm. Auf die rechtliche Würdigung der bekannten tatsächlichen Umstände kommt es nicht an. Allein der Umstand, dass sich bei der Bewertung bestimmter Rechtsfragen unterschiedliche Standpunkte vertreten ließen, begründet weder einen Ausschluss des Verjährungsbeginns noch eine Verjährungshemmung.

18

Die von dem Kläger zitierte Entscheidung des Bundesgerichtshofs vom 23.09.2008 – XI ZR 262/07 – begründet keine abweichende Beurteilung. Dort wird klargestellt, dass in Fällen unsicherer und zweifelhafter Rechtslage die Verjährung ausnahmsweise mit der objektiven Klärung der Rechtslage beginnt. Im Grundsatz gilt jedoch unverändert, dass ein Bereicherungsgläubiger Kenntnis von den seinen Anspruch begründenden Umständen hat, wenn er von der Leistung und dem Fehlen des Rechtsgrundes, d.h. von den Tatsachen, aus denen dessen Fehlen folgt, weiß. Bei der Beurteilung der Frage, wann der Gläubiger diese Kenntnis besitzt, ist darauf abzustellen, ob dem Anspruchsberechtigten die Erhebung einer Feststellungsklage Erfolg versprechend, wenn auch nicht risikolos möglich ist. Dazu ist nicht die Kenntnis aller Einzelheiten erforderlich. Es genügt, dass der Anspruchsberechtigte den Sachverhalt, etwa den Schadenshergang, in seinen Grundzügen kennt und weiß, dass der Sachverhalt erhebliche Anhaltspunkte für die Entstehung eines Anspruchs bietet. Der Verjährungsbeginn setzt gemäß § 199 Abs. 1 Nr. 2 BGB grundsätzlich nur die Kenntnis der den Anspruch begründenden Tatsachen voraus. Hingegen ist es in der Regel nicht erforderlich, dass der Anspruchsberechtigte aus den ihm bekannten Tatsachen die zutreffenden rechtlichen Schlüsse zieht (BGH, Urteil vom 23.09.2008 – XI ZR 262/07 –, Rdnr.14, 15, zitiert nach JURIS). In dem vom Bundesgerichtshof zu entscheidenden Fall ist eine unsichere und zweifelhafte Rechtslage bezogen auf die Frage der Wirksamkeit von Geschäftsbesorgungsverträgen und Treuhändervollmachten im Zusammenhang mit kreditfinanzierten Immobilienfondsbeteiligungen wegen Verstoßes gegen das Rechtsberatungsgesetz angenommen worden. Die klarstellenden Entscheidungen des Bundesgerichtshofes hierzu erfolgten durch Urteile vom 28.09.2000, 18.09.2001 und 11.10.2001. Hiervon unterscheidet sich der vorliegende Sachverhalt grundlegend. Das Urteil des Senats vom 30.11.2007 (19 U 84/07) schuf insoweit keine Rechtssicherheit zu einer vormals bestehenden unklaren Rechtslage. Vielmehr enthält die Entscheidung lediglich eine gerichtliche Bewertung einzelner Vertragsklauseln, gemessen an den Vorschriften des § 86 a Abs. 1, Abs. 3 HGB. Die Auslegung und ggfs. Neubewertung einzelner Vertragsklauseln ist indes ein in der Rechtsprechung alltäglicher Vorgang.

19

Die am 29.12.2008 eingegangene Klageschrift hat daher gemäß § 204 Abs. 1 Nr. 1 BGB nur die Verjährung solcher Ansprüche gehemmt, die ab dem Jahr 2005 entstanden sind.

20

21

Auf den Einzelfall bezogen führt dies zu einer Abweisung der Klage in Höhe von 2.638,13 €, da bezüglich der Kundenzeitschrift "G" für den Zeitraum 2002 bis 2004 ein entsprechender Betrag zurückverlangt wird (vgl. zur Zusammenstellung der Einzelbeträge Anlage K 4, Bl.19 GA). Im Ergebnis kann der Kläger von der Beklagten daher noch 2.525,41 € fordern.

3. Die Zinsforderung des Klägers ist begründet unter dem Gesichtspunkt der Rechtshängigkeit, §§ 288, 291 BGB. Allerdings kann der Kläger von der Beklagten nur Zinsen in Höhe von 5 % über dem jeweiligen Basiszinssatz der EZB gemäß §§ 288 Abs. 1, 291 BGB fordern, da bei Ansprüchen aus Delikt, ungerechtfertigter Bereicherung oder Geschäftsführung ohne Auftrag der Zinssatz des § 288 Abs. 1 S. 2 BGB gilt (Palandt-Grüneberg, BGB, 68. Aufl., § 288, Rdnr.8). 22

II. 23

Die prozessualen Nebenentscheidungen beruhen auf den §§ 92 Abs. 1, 97 Abs. 1, 708 Nr.10, 713 ZPO. 24

III. 25

Die Voraussetzungen für eine Zulassung der Revision sind nicht erfüllt. Der Senat weicht mit seiner Entscheidung weder von einer Entscheidung des Bundesgerichtshofes ab, noch hat die Sache über die Rechtsanwendung auf den Einzelfall hinaus grundsätzliche Bedeutung. In Streit steht vorliegend allein die Frage, ob die von der Beklagten bereit gestellten Hilfsmittel unter den Begriff der erforderlichen Unterlagen i.S.d. § 86 a Abs. 1 HGB zu subsumieren sind. Der Beantwortung dieser Fragen kommt über den konkreten Einzelfall hinaus keine grundlegende Bedeutung zu. Zwar kann sich die Grundsatzbedeutung einer Rechtsfrage, auch wenn sich an ihr bislang kein Streit in Rechtsprechung oder Literatur entzündet hat, aus ihrem Gewicht für die beteiligten Verkehrskreise ergeben, und zwar dann, wenn ein ganzer Berufsstand betroffen ist (BGH NJW 2003, 3765). Hiervon ist vorliegend gerade nicht auszugehen. Die konkrete, allein auf den Einzelfall bezogene Frage, ob die "G" und die über die EDV-Sachkostenpauschale abgegoltenen Unterstützungsleistungen der Beklagten den "erforderlichen Unterlagen" i.S.d. § 86 a Abs. 1 HGB zuzurechnen sind, ist ausschließlich für die Mitarbeiter des Unternehmens der Beklagten von Bedeutung, nicht aber für den gesamten Berufsstand der Handelsvertreter/Finanzberater. Auch in dieser Hinsicht geben die Ausführungen der Beklagten in dem nicht nachgelassenen Schriftsatz vom 17.08.2009 dem Senat zu einer abweichenden Einschätzung keine Veranlassung. 26

Streitwert für das Berufungsverfahren: 5.995,80 € 27