

15. **Urteil vom 27. Februar 1903**
in Sachen **Eisenhut**, Kl. u. Hauptber.-Kl., gegen
Hohner, Bekl. u. Anschl.-Ber.-Kl.

Agenturvertrag. Klage des Agenten gegen den Geschäftsherrn auf Auszahlung der Provision. Entstehung und Fälligkeit des Provisionsanspruches. Auslegung des Vertrages; gesetzliche Rechte des Agenten auf die Provision bei Vereitelung des provisionspflichtigen Geschäftes durch den Geschäftsherrn.

A. Durch Urteil vom 16. Dezember 1902 hat das Kantonsgericht des Kantons St. Gallen erkannt:

Die Klage ist im Betrage von 3481 Fr. 50 Cts. nebst 5 % Zins seit 12. August 1901 geschützt, im übrigen abgewiesen.

B. Gegen dieses Urteil hat der Kläger in gesetzlicher Form und Frist die Berufung an das Bundesgericht eingelegt, mit den Anträgen:

„1. Das kantonsgerichtliche Urteil sei hinsichtlich Ziffer 1 der „klägerischen Prozeßrechnung, wonach vom Kläger 3024 Fr. 10 Cts. Provision auf 2000 Stück vermittelten Plattstichtickereien gefordert werden, zu bestätigen.

„2. Dasselbe sei abzuändern hinsichtlich Ziffer 2 der klägerischen „Prozeßrechnung im Sinne der Zusprache der geforderten Provisionssumme von 9072 Fr. 40 Cts. auf weitere 8000 Stücke „derselben Ware.

„3. Hinsichtlich Ziffer 3 der klägerischen Prozeßrechnung sei „die volle geforderte Provisionssumme von 7128 Fr. 35 Cts. „auf weitere 6000 Stück statt der vom Kantonsgericht zugeprochenen reduzierten Summe von nur 3000 Fr. zuzusprechen; „alles Wert 1. Mai 1901; die Verrechnung der Teilzahlung von „2542 Fr. 60 Cts. bleibe unbestritten.“

C. Der Beklagte hat sich der Berufung innert nützlicher Frist angeschlossen und den Antrag gestellt, die Klage sei nur im Betrage von 452 Fr. 10 Cts. nebst 5 % Zins seit 12. August 1901 gutzuheißen, nämlich:

„a. Pos. I der klägerischen Prozeßrechnung sei mit 2994 Fr. „70 Cts. zu schützen unter Abzug der vom Beklagten hieran

„bezahlten 2542 Fr. 60 Cts. und in diesem Sinne das kantonsgerichtliche Urteil abzuändern.

„b. Pos. II der klägerischen Prozeßrechnung sei in Bestätigung „des kantonsgerichtlichen Urteils gänzlich abzuweisen;

„c. Pos. III der klägerischen Prozeßrechnung sei in teilweiser „Abänderung des kantonsgerichtlichen Urteils gänzlich abzuweisen.“

D. In der heutigen Verhandlung erneuern die Vertreter der Parteien ihre Berufungsanträge und tragen wechselseitig auf Abweisung der gegnerischen Berufung an.

Das Bundesgericht zieht in Erwägung:

1. Mit Brief vom 2. Januar 1900 offerierte der Kläger (Kaufmann in St. Gallen) dem Beklagten (Stickerfabrikant in Rebstein) seine Vermittlerdienste für den Verkehr nach Manchester „mit Exporthäusern allerersten Ranges, welche innert 20 Tagen „nach Empfang der Ware reglieren.“ In der folgenden Korrespondenz übergab der Kläger dem Beklagten die Ideen für die Lieferungen nach England in Form von Musterabrieben, die von Alfred Tenner in Manchester geliefert wurden (gestickte Plattstiche, sogenannte Rollenartikel). Am 16. gl. Mts. ersuchte der Kläger den Beklagten brieflich um Bestätigung folgenden Übereinkommens:

„Laut unserer Vereinbarung bestätige ich Ihnen die Bedingungen, „welche als Basis unseres einzuleitenden Verkehrs gelten: Ich „liefere die Ware franco Manchester an die Kundschaft, welche „allerersten Ranges sein und spätestens 10 resp. 20 Tage nach „Empfang der Ware reglieren soll. Ich vergüte Ihnen folgende „Provisionen: 5 % auf gestickte Plattstiche (Stoff inbegriffen), „10 % auf gestickte Plattstiche (Fagon-Ware), 3 % auf gewöhnliche Stickereien und eventuell auch auf andere Artikel. „Diese Provisionen beziehen sich auf sämtliche Geschäfte, welche „durch Ihren Manchester Freund vermittelt werden. Letzterem „vergüte ich Die Auszahlung der Provision geschieht „jeweilen am Ende eines Monats und erstreckt sich auf die bis „zu jenem Zeitpunkte eingegangenen Fakturabeträge.“ Der Beklagte bestätigte den Empfang dieses Briefes mit Schreiben vom 23. Januar. Am 29. gl. Mts. schrieb der Beklagte dem Kläger: „Da mein Geschäftsfreund sich nicht zu einem festen Preise für

„daß ganze Jahr verpflichten will, sondern die Ware partienweise zu im Verhältnis des übrigen Stickereimarktes stehenden Preisen beziehen möchte, notierte ich mir Ihre Bemerkung beim letzten Hiersein gerne, daß Sie bei effektivem Verluste an einer „Ordre auf Ihre Kommission verzichten wollten.“ Der Kläger erklärte sich mit diesem Schreiben laut Brief vom 30. Januar einverstanden. Der Kläger setzte zunächst auf Grund des Vertrages vom 16./23. und 29. Januar eine Bestellung von 8000 Stück 54 Grey Spots 40 yards zu $5\frac{1}{4}^d$ von 2000 Stück 54 Spot Muslin 40 yards zu 7^d von Alfred H. Midwood auf, am 16. Januar 1900. Eine weitere, durch den Kläger und dessen Geschäftsfreund in Manchester, Alfred E. Tenner, vermittelte Bestellung von Midwood & Cie. erfolgte am 15. Februar 1900, und zwar auf 6000 Stück Grey Spots 54 zu $5\frac{1}{4}^d$ per yard. Der Beklagte schrieb mit Bezug auf diese Bestellungen an Tenner am 5. März 1900: „Bez. Ordres von Alfred H. Midwood & Cie. acceptiere ich die Aufträge dieses Kunden auf 2000 Pef. datiert Januar 16., wie auch solche auf 6000 Pef. datiert Februar 15.“; gleichzeitig machte er dem Kläger von der Annahme dieser Bestellungen Mitteilung. Tenner antwortete dem Beklagten am 10. März, wobei er ihm die Originalbestellung (vom 16. Januar) übersandte, und bemerkte, sie sei von 8000 Pef. auf 6000 Pef. reduziert worden. Der Beklagte übermittelte hierauf Tenner mit Begleitschreiben vom 16. März die Ordrebestätigungen vom 16. Januar über:

2000 Pef. 54 Spot Muslin à 42—43 yards à 7^d ; und

6000 Pef. 54 Grey Spots à $5\frac{1}{2}^d$.

Der Kläger seinerseits hatte in einem Briefe an den Beklagten vom 3. März 1900 von einer Bestellung von 16,000 Stück gestickte Rollen gesprochen. Am 19. Mai 1900 schrieb der Beklagte an Midwood & Cie., bei Inangriffnahme der Ordre auf Spots erzeuge sich, daß der Ausführung derselben außerordentliche Schwierigkeiten entgegenstehen; er müsse daher mitteilen, daß die Ausführung kaum möglich sein werde. Die hiedurch entstandene Differenz zwischen Midwood & Cie. einerseits, dem Beklagten andererseits wurde in dem Sinne erledigt, daß erstere die Bestellung der 6000 Stück zu $5\frac{1}{2}$ Pence annullierten, der Beklagte eine

Belastungsnote der Besteller anerkannte und schnellste Lieferung der 2000 Stück 54 Spots zu 7^d versprach. Während dieser Unterhandlungen zwischen Midwood & Cie. und dem Beklagten hatte der Kläger — der durch Tenner von der Sachlage in Kenntnis gesetzt worden war — sich gegenüber dem Beklagten verwahrt. Mit Schreiben vom 3. Juni 1900 gab er dem Beklagten Kenntnis von folgenden Ansprüchen: „5 % Provision auf Bestellung vom 17. Januar 1900 über 10,000 Stück $42\frac{1}{3}$ yards Rollen (2000 Stück à 7 und 8000 Stück à $5\frac{1}{4}$ per yard), sowie auf Bestellung vom 15. Februar 1900 über 6000 Stück $42\frac{1}{3}$ yards Rollen à $5\frac{1}{2}$ per yard, ferner 5 % Provision von weiteren Bestellungen, die Ihnen auf diesen Plattstichartikeln eventuell durch Alfred E. Tenner zugekommen sind. Ferner beanspruche ich 3 % Provision von sämtlichen Bades- und Entredoux-Bestellungen, die Sie aus Manchester erhalten, resp. Geschäften, die Sie mit Manchester gemacht haben und zwar gleichviel, ob solche durch A. E. Tenner oder einen andern Agenten vermittelt worden.“ Der Beklagte anerkannte diese Ansprüche nicht; er schrieb dem Kläger am 10. Juli 1900, „über nicht geliefert werdende Ware“ habe er keine Provision zu bezahlen. Am 10. September 1901 übersandte der Beklagte dem Kläger einen Check über den Betrag von 2542 Fr. 60 Cts. per Saldo des Prozeßguthabens. Der Kläger quittierte indessen nur auf Rechnung, nicht per Saldo.

2. Mit der vorliegenden, im September 1902 eingereichten Klage hat nun der Kläger vom Beklagten ursprünglich die Bezahlung von 17,117 Fr. 90, nebst 5 % Zins seit 12. September 1901, verlangt, gestützt auf folgende „Prozeßrechnung“:

„1. 2000 Stück à $42\frac{1}{3}$ yards = 84,666, à 7 = £ 2469.8.6
 „à Fr. 25.25 = Fr. 62,353.—
 „Sconto 3 % „ 1,870.60 Fr. 60,482.40

„5 % Provision = Fr. 3024.10, Wert 1. Mai 1901.

„2. 8000 Stück à $42\frac{1}{3}$ yards = 338,660, à $5\frac{1}{4}$ = £ 7408.6.4
 „à Fr. 25.25 = Fr. 187,060.—
 „Sconto 3 % „ 5,611.80 Fr. 181,448.20

„5 % Provision = Fr. 9072.40, Wert 1. Mai 1901.

„3. 6000 Stück à $42\frac{1}{3}$ yards = 254,000, à $5\frac{1}{2}$ = £ 5820.16.8
 „à Fr. 25.25 = Fr. 146,976.—

„Sconto 3 % „ 4,409.30 Fr. 142,566.70

„5 % Provision = Fr. 7128.35, Wert 1. Mai 1901.

„4. 3 % Provision auf die durch Whitfield Bros. verkauften
 „Bandes und Entredeux laut folgender Aufstellung:

„Fol. 41 Fakturenbuch des Beklagten	£	48.18.1
„ 57 „ „	„	48. 7.0
„ 68 „ „	„	10.10.8
		£ 107.15.9

3 % Provision = £ 3.4.8 à Fr. 25.25 = Fr. 81.65,
 „Wert 1. Mai 1901.

Resapitulation:

„1.	Fr.	3,024 10	} Wert 1. Mai 1901.
„2.	„	9,072 40	
„3.	„	7,128 35	
„4.	„	81 65	
„5.	„	354 —	
		Fr. 19,660 50	
„ab „		2,542 60	Zahlung vom 12. September 1901.
		Fr. 17,117 90	Wert 12. September 1901.“

Der Beklagte hat in der Antwort auf Abweisung der Klage angetragen. Die Vorinstanz hat in ihrem eingangs mitgeteilten Urteile Klageposten 2 und 4 als unbegründet abgewiesen, ersteren, weil das betreffende Geschäft gar nicht zustande gekommen sei, letzteren, weil der Kläger die betreffenden Geschäfte nicht vermittelt habe; Klageposten 3 hat sie im Sinne eines Schadenersatzanspruches gemäß Art. 110 ff. O.-R. im Betrage von 3000 Franken gutgeheißen, endlich Klageposten 1 im vollen Umfange zugesprochen. Von der so sich ergebenden Summe von 6024 Fr. 10 Cts. hat sie die Zahlung der Beklagten von 2542 Fr. 60 Cts. in Abzug gebracht. Die Begründung des vorinstanzlichen Urteils sowie der Anträge der Parteien im einzelnen sind aus den nachfolgenden Erwägungen ersichtlich.

3. Die Klage ist gerichtet auf Auszahlung von Provisionen.

Streitig sind heute noch Posten 1—3 der klägerischen Prozeßrechnung, und zwar Posten 1 dem Maße, Posten 2 und 3 dem Bestande nach; ziffermäßig sind die geforderten Ansätze nicht bestritten. Die Klage stützt sich auf ein Vertragsverhältnis der Parteien, das seine Grundlage hat in den Briefen des Klägers vom 16. Januar 1899, denjenigen des Beklagten vom 23. und 29. gl. Mts., endlich demjenigen des Klägers vom 30. Januar. Auf Grund der in diesen Schreiben getroffenen Vereinbarungen ist die Natur des zwischen den Parteien abgeschlossenen Vertragsverhältnisses zu beurteilen und ist insbesondere zu ermitteln, unter welchen Voraussetzungen und wann der Anspruch auf Provision verdient ist. Die Vorinstanz nennt das durch jene Korrespondenz geschaffene Vertragsverhältnis einen Agenturvertrag; die Parteien sprechen von Kommission, Mäkler- und Agenturvertrag. Nun ist allerdings richtig, daß der Ausdruck „Agent“ im Handelsverkehre in mehrdeutigem Sinne gebraucht wird und an sich kein bestimmtes juristisches Vertragsverhältnis bezeichnet. (Vgl. Hafner, Komm. zum Obligationenrecht, 2. Aufl., Art. 429 Anm. 8 und dort citierte bundesger. Urteile.) Allein in der neueren Literatur und Rechtsprechung hat sich ein besonderer juristischer Begriff des Handelsagenten und des Agenturvertrages herausgebildet, und die darüber geltenden Rechtsanschauungen haben nun auch im neuen deutschen Handelsgesetzbuch, §§ 84 ff., ihren Niederschlag gefunden. Danach kann als Agenturvertrag der Vertrag bezeichnet werden, gemäß welchem jemand für das Handelsgewerbe eines andern dauernd oder ständig Geschäfte vermittelt oder abschließt, ohne daß er in einem Dienstverhältnisse zu diesem Handlungshause stünde. Dieser juristisch-technische Begriff des Agenturvertrages, der abgegrenzt ist einerseits vom Dienstvertrage im engeren Sinne (wobei der Bevollmächtigte oder Beauftragte nicht selbständiger Gewerbetreibender bleibt, sondern in ein Dienstverhältnis zum andern Teile, dem Handlungshause, tritt), andererseits vom Mäklervertrag, — bei dem der Mäkler nur einzelne Geschäfte vermittelt und zu keiner der Parteien in einem Vertragsverhältnisse steht, — findet vollständig Anwendung auf das vorliegende Vertragsverhältnis zwischen dem Kläger und dem Beklagten. Denn hienach hat der Kläger auf Grund eines Vertragsverhältnisses für den

Absatz bestimmter Waren des Beklagten in England (Manchester) zu sorgen, den Abschluß von Geschäften nach England ständig zu vermitteln, ohne dabei seine Stellung als selbständiger Handeltreibender aufzugeben und zu dem Beklagten in ein Dienstverhältnis zu treten. Wenn nun auch das schweizerische Obligationenrecht den Agenturvertrag im gedachten Sinne nirgends speziell behandelt, so ist doch klar, daß dieses Vertragsverhältnis auch nach diesem Gesetze einen besonderen, rechtsgültigen Vertrag bildet; nur sind die Rechtsätze über diesen Vertrag in Ermangelung besonderer Vorschriften zu suchen, soweit möglich, an Hand anderweitiger verwandter Vertragsverhältnisse, und weiterhin an Hand der bewährten Lehre der Wissenschaft und der Rechtsprechung. Hierbei ist nach dem dem schweizerischen Obligationenrecht innewohnenden Grundsatz der Vertragsfreiheit zunächst auszugehen von der Vereinbarung der Parteien selbst. Streitig ist nun in dieser Hinsicht im vorliegenden Prozesse die Entstehung und Fälligkeit des Provisionsanspruches. Der Beklagte macht geltend, die Provision sei erst verdient, entstanden, nach beidseitiger Erfüllung der vermittelten Verträge, insbesondere nach der Zahlung des Kaufpreises; der Kläger dagegen vertritt den Standpunkt, die Provision sei auf jedem vermittelten Geschäft verdient und zwar schon mit der Vermittlung, gleichgültig, ob es zur Perfektion oder gar zur Erfüllung gekommen sei. Die Vorinstanz hat sich keiner der beiden Ansichten ganz angeschlossen, sondern angenommen, die Provision sei verdient in dem Zeitpunkte, in dem das betreffende Geschäft perfekt geworden sei. Über diese grundsätzliche Frage ist zu bemerken: Die Vereinbarungen zwischen den Parteien, wie sie in der eingangs dieser Erwägung aufgeführten Korrespondenz festgestellt sind, normieren ausdrücklich folgende Punkte: Der Kläger sollte Provisionsanspruch haben für alle Geschäfte, die durch seinen „Manchesterfreund“ (Alfred Tenner) „vermittelt“ würden. Die Auszahlung der Provision soll jeweilen geschehen am Ende eines Monats und sich auf die bis zu jenem Zeitpunkt eingegangenen Fakturabeträge erstrecken; bei effektivem Verlust an einer Ordre verzichtet der Kläger auf eine Provision. Nach diesen vertraglichen Bestimmungen ist zunächst das eine klar, daß der Kläger Provisionsanspruch hat nur für solche Geschäfte, die durch ihn bezw. durch seinen „Manchester-

freund“ vermittelt wurden; mit Recht hat daher der Kläger vor Bundesgericht Klageposten 4 fallen gelassen, da bei den Geschäften, auf die sich dieser Anspruch bezog, eine Vermittlung durch den Kläger überhaupt nicht stattgefunden hat. Schwieriger ist die Frage zu entscheiden, welches der Wille der Parteien im übrigen, für die Frage des Zeitpunktes der Entstehung und der Fälligkeit der Provisionsforderung war. In der Bestimmung betreffend Auszahlung der Provision ist nun zunächst nur die „Auszahlung“ als solche, d. h. die Fälligkeit der Provision, geregelt. Ein derartiger Zahlungsmodus muß der Natur der Sache nach von den Parteien vereinbart werden, da eine Auszahlung und Fälligkeit jeweilen bei der Entstehung des Anspruches für beide Teile unpraktisch und speziell für den Prinzipal belästigend wäre. (Vergl. Staub, Komm. z. [a.] D. H.-G.-B., 3. u. 4. Aufl., S. 143 § 8 f.) Entscheidend für die Frage, wann der Provisionsanspruch entstehen sollte, ist nicht diese Klausel, sondern wiederum diejenige im Briefe vom 16. Januar 1900, lautend: „Diese Provisionen „beziehen sich auf sämtliche Geschäfte, welche durch Ihren Manchesterfreund vermittelt werden.“ Danach werden „Geschäfte“ vorausgesetzt; es genügen also nicht bloße Bestellungen, sondern es muß ein wirklicher Vertrag vorliegen, wie das auch der Natur des Agenturvertrages entspricht. Anderseits wird aber auch nicht verlangt, daß diese Geschäfte ausgeführt und erfüllt seien; es genügt nach dem Wortlaute der Bestimmung der Abschluß der Geschäfte, d. h. also der Vertragsabschluß. Die Bestimmung über die Auszahlung der Provision stellt sich danach a fortiori als bloße Festsetzung der Fälligkeit dar. Die Klausel endlich, bei effektivem Verluste verzichte der Kläger auf seine Provision, verstärkt die hier vertretene Auslegung: wäre die Provision entstanden erst nach Eingang des Kaufpreises, so wäre eine solche Bestimmung überflüssig, weil selbstverständlich, gewesen. Von dieser Vertragsauslegung aus sind nunmehr die einzelnen Klageforderungen, soweit sie noch streitig sind, d. h. Nr. 1—3, auf ihre Begründetheit zu prüfen.

4. Die erste Klageforderung ist heute nur noch dem Maße nach streitig, da der Beklagte sie nunmehr im Betrage von 2994 Fr. 70 Cts. anerkennt. (Ausführung, daß das Urteil in diesem Punkte auf Grund tatsächlicher Feststellungen zu bestätigen sei.)

5. (Ausführung, daß Klageforderung 2 nicht begründet sei, weil das betreffende Rechtsgeschäft gar nicht zum Abschlusse gebracht worden sei.)

6. Mit der dritten Klageforderung verhält es sich dagegen so, daß das betreffende Geschäft abgeschlossen, perfekt geworden ist, daß es dagegen in der Folge auf dem Wege des Vergleiches annulliert wurde. Nach dem in Erwägung 3 über den Vertragswillen der Parteien ausgeführten kann diese nachträgliche Annullierung den Provisionsanspruch des Klägers nicht vernichten, da dieser Anspruch eben mit dem Abschlusse des Geschäftes zur Entstehung gelangt ist. Schon daraus ergibt sich die Gutheißung dieser Provisionsforderung. Zum gleichen Resultate führt aber noch eine andere Erwägung, wenn entgegen der in Erwägung 3 vertretenen Vertragsauslegung angenommen werden wollte, die Provisionsforderung solle erst entstehen mit der Erfüllung des Geschäftes, d. h. mit der Bezahlung des Kaufpreises (vgl. Art. 440 Abs. 1 D.-R. für das Kommissionsgeschäft; § 88 des D.-G.-B.; Staub, a. a. O. §§ 8—8d): Auch wenn das der Vertragswille der Parteien wäre, wäre der Anspruch auf Provision im vorliegenden Falle gleichwohl, trotz der Nichtentstehung der Kaufpreisforderung, entstanden, denn es steht fest, daß das fragliche Geschäft annulliert wurde einzig und allein infolge des Verhaltens des Beklagten (vgl. dessen Brief an die Besteller Midwood & Cie. vom 19. Mai 1900), und zwar infolge eines schuldhaften Verhaltens, indem der Beklagte aus reiner Willkür die Nichtausführung der Bestellung ankündigte. In einem solchen Falle, wo den Prinzipal Verschulden an der Nichtausführung des provisionspflichtigen Geschäftes trifft, gelangt nun aber der Provisionsanspruch des Agenten zur Entstehung, obschon die Kaufpreisforderung nicht existent wird. (Vgl. Staub, a. a. O. § 8 c; Hafner, Komm. Art. 440 Anm. 3 mit Bezug auf das Kommissionsgeschäft.) Es ist nicht erforderlich, daß geradezu ein Dolus auf Seite des Prinzipals vorliege, daß dieser die Nichtausführung herbeiführte, um den Agenten um seinen Provisionsanspruch zu bringen; in diesem Falle wäre klar, daß die Provision verdient ist auf Grund des Art. 176 D.-R. (Vgl. Urteil des Bundesgerichtes vom 1. Dez. 1900 i. S. Coentaur gegen Frey, Amtl. Samml., Bd. XXVI, 2, S. 776.) Die Sachlage ist in der Regel

so, daß entweder der Prinzipal gegenüber dem Dritten — dem Besteller — einen Rechtsanspruch hat; dann darf er nicht auf Kosten des Agenten auf diesen Rechtsanspruch verzichten; oder daß er einen Rechtsanspruch nicht hat; dann ist dies auf sein schuldhaftes Verhalten zurückzuführen, und der Agent soll ein solches Risiko nicht tragen, unter diesem schuldhaften Verhalten des Prinzipals nicht Schaden leiden. Auch von diesem Gesichtspunkte aus erscheint daher Klageforderung 3 als begründet. Bemerket sei nur noch, daß die von der Vorinstanz getroffene Entscheidung: an Stelle des Provisionsanspruches eine — reduzierte — Schadenersatzsumme zu sprechen, der Konsequenz und Logik widerspricht und juristisch völlig unhaltbar ist: der Kläger macht einen Provisionsanspruch geltend; dieser, und nichts anderes, ist streitig, und er ist entweder begründet oder nicht begründet; dagegen darf nicht an dessen Stelle etwas anderes gesetzt werden. In diesem Punkte ist somit das vorinstanzliche Urteil zu Gunsten des Klägers abzuändern.

7. Klageforderung 4 wird, wie bemerkt, nicht mehr aufrecht gehalten.

8. Danach ist die Klage gutzuheißen im Betrage von 3024 Fr. 10 Cts. + 7128 Fr. 35 Cts., zusammen 10,152 Fr. 45 Cts. Hieron kommen unbestrittenermaßen in Abzug die vom Beklagten bezahlten 2542 Fr. 60 Cts., so daß zu Gunsten des Klägers ein Saldo von 7609 Fr. 85 Cts. verbleibt. Dieser Betrag ist somit dem Kläger zuzuerkennen. Zins ist gleich der Vorinstanz vom 12. August 1901 zu sprechen.

Demnach hat das Bundesgericht
erkannt:

Die Berufung des Klägers wird teilweise begründet erklärt, die Anschlußberufung des Beklagten dagegen abgewiesen. Demgemäß wird der Beklagte, in Abänderung des Urteils des Kantonsgerichtes des Kantons St. Gallen vom 16. Dezember 1902, verurteilt, dem Kläger 7609 Fr. 85 Cts. (3024 Fr. 10 Cts. + 7128 Fr. 35 Cts., abzüglich bezahlte 2542 Fr. 60 Cts.), nebst 5 % Zins seit 12. August 1901 zu bezahlen.