

Für das Nachschlagewerk !
Für die Amtliche Sammlung !

Gesetz: HGB § 26 a

Rechtssatz:

Der Handelsvertreter kann grundsätzlich keinen Einfluß auf die Geschäftsführung des Unternehmers nehmen; die kaufmännische Entscheidungsfreiheit steht insoweit allein dem Unternehmer zu. Handelt jedoch der Unternehmer durch Lieferung verdorbener Waren willkürlich ohne irgendeinen vertretbaren Grund den Interessen des Handelsvertreters zuwider, so kann der Handelsvertreter Ersatz des ihm dadurch entstandenen Schadens verlangen.

Wenn der Unternehmer in Zukunft nur noch Ware liefern kann oder will, die in einem erheblichen Maß unter der nach den bisherigen Lieferungen zu erwartenden Beschaffenheit liegt, und wenn hierdurch die bisherigen Verdienstmöglichkeiten des Handelsvertreters nachteilig beeinflusst werden, so muß der Unternehmer den Handelsvertreter davon unterrichten, damit sich dieser in seinen geschäftlichen Dispositionen auf diese Umstellung einrichten kann.

Aktenzeichen: II ZR 52/56

Urteil des BGH vom 12. Dezember 1957 - $\left. \begin{array}{l} \text{OLG} \\ \text{LG} \end{array} \right\}$ Düsseldorf

II ZR 52/56

Verkündet

am 12. Dezember 1957

Pfauz, Justizangestellter,

als Urkundsbeamter
der Geschäftsstelle

I m N a m e n d e s V o l k e s

In dem Rechtsstreit

des Kaufmanns Carl B. [REDACTED] in D. [REDACTED],
S. [REDACTED] Str. [REDACTED],

Beklagten und Revisionsklägers,

-Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt [REDACTED]-

gegen

die Firma Wilhelm I. [REDACTED], T. [REDACTED],
Inhaber Wilhelm I. [REDACTED], K. [REDACTED], B. [REDACTED] Str. [REDACTED],

Klägerin und Revisionsbeklagte.

-Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. [REDACTED]-

hat der II. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs auf die mündliche Verhandlung vom 28. November 1957 unter Mitwirkung des Senatspräsidenten Dr. Canter und der Bundesrichter Dr. Fischer, Dr. Nörr, Dr. Hager und Dr. Reinicke für Recht erkannt:

Die Revision des Beklagten gegen das Urteil des 2. Zivilsenats des Oberlandesgerichts in Düsseldorf vom 13. Januar 1956 wird zurückgewiesen.

Der Beklagte trägt 3/5 der Kosten des Revisionsverfahrens.

Auf die Anschlußrevision der Klägerin wird das vorbezeichnete Urteil insoweit aufgehoben, als es die Anschlußberufung zurückgewiesen und der Klägerin 2/5 der Kosten des Berufungsverfahrens auferlegt hat.

Im Umfang der Aufhebung wird die Sache zur erneuten Verhandlung und Entscheidung, auch über die restlichen Kosten der Revision, an das Berufungsgericht zurückverwiesen.

Von Rechts wegen

-2-

Tatbestand:

Der Beklagte war von 1949 bis Ende April 1952 als Handelsvertreter der Klägerin zum Vertrieb von Tabak tätig. Er schuldet der Klägerin noch 2.915,94 DM aus dem Inkasso von Kundenforderungen. Gegenüber dieser mit der Klage geltend gemachten Forderung hat er mit einer Schadenersatzforderung aufgerechnet. Er hat behauptet, die Klägerin habe den an die Kunden ausgelieferten Tabak mit einem ungeeigneten Ersatzstoff behandelt und außerdem zu feucht verpackt. Die Kunden hätten den durch die fehlerhafte Behandlung schimmelig gewordenen Tabak in großen Mengen zurückgegeben. Darüber hinaus hätten sie keine neuen Bestellungen mehr aufgegeben. Durch den dadurch bedingten Rückgang des Umsatzes mit Erzeugnissen der Klägerin sei ihm ein Schaden von 4.030,80 DM entstanden. Außerdem habe er hohe Aufwendungen für den Aufbau seines Geschäfts gemacht. Der danach zu erwartende Verdienst aus dem Vertrieb auch anderer Waren als der der Klägerin sei ausgeblieben, da ihn die Kunden für die mangelhafte Qualität des von der Klägerin ausgelieferten Tabaks verantwortlich gemacht und deshalb bei ihm nicht mehr bestellt hätten. Dadurch sei ihm ein Schaden von weiteren 5.000 DM erwachsen.

Die Klägerin hat bestritten, daß sie über das handelsübliche Maß hinaus verdorbenen Tabak geliefert habe. Den Umsatzrückgang hat sie darauf zurückgeführt, daß die großen Tabakfabriken durch ihre umfassende Werbung den Umsatz auf Kosten der Mittel- und Kleinbetriebe erheblich gesteigert hätten. Außerdem habe der Umsatz ihrer Fabrik wie anderer Fabriken gleicher Größe besonders dadurch gelitten, daß im Jahre 1951 ein Beimischungszwang für Inlandtabak eingeführt worden sei.



Das Landgericht hat dem Beklagten einen Schadenersatzanspruch in Höhe von 1.200 DM zugebilligt und ihn nach Aufrechnung mit dieser Forderung gegenüber der an sich unstreitigen Klageforderung von 2.915,94 DM zur Zahlung von 1.715,94 DM verurteilt. Das Oberlandesgericht hat die Berufung des Beklagten und die Anschlußberufung der Klägerin zurückgewiesen. Mit der vom Oberlandesgericht zugelassenen Revision erstrebt der Beklagte die Abweisung der Klage, während die Klägerin die Zurückweisung der Revision und darüber hinaus mit ihrer Anschlußrevision die Verurteilung des Beklagten in vollem Umfang beantragt.

Entscheidungsgründe:

Das Berufungsgericht hat ausgeführt, daß sich aus dem Handelsvertreterverhältnis eine Pflicht für die Klägerin ergeben habe, die Tätigkeit des Beklagten zu unterstützen und sie jedenfalls nicht schuldhaft zu erschweren oder zu vereiteln. Sie habe von September oder Oktober 1951 an gewußt, daß der Tabak in großen Mengen wegen Verschimmelung durch die Kunden zurückgegeben worden sei. Sie habe in einem Umfang unbrauchbaren Tabak geliefert, der weit über das handelsübliche Maß hinausgegangen sei. Es seien z. B. im Oktober 1951 9 % des Monatsverkaufs an Pfeifentabak als unbrauchbar vernichtet worden, im Dezember 1951 seien es 25 % und im Januar 1952 rund 17 % gewesen. Trotz Kenntnis der zahlreichen Beanstandungen habe die Klägerin auch seit Oktober 1951 unbrauchbaren Tabak geliefert und damit von diesem Zeitpunkt an eine positive Vertragsverletzung gegenüber ihrem Vertreter begangen. Daher könne der Beklagte für die Monate von Oktober 1951 bis April 1952 den Ersatz des Provisionsverlustes for-

dem, der ihm durch diese Schlechtlieferung entstanden sei. Außer diesem mit 700 DM bezifferten Verlust stehe ihm ein Anspruch von 500 DM als Ersatz dafür zu, daß er über den Provisionsverlust in den genannten Monaten hinaus wegen der Schlechtlieferungen Kunden für immer verloren habe.

Die Revision vertritt die Auffassung, das Berufungsgericht habe die Schadenersatzpflicht der Klägerin zu Unrecht auf den Zeitraum beschränkt, nach dem sie von der Verschimmelung des Tabaks Kenntnis erhalten habe. Der Unternehmer hafte schon von dem Zeitpunkt an, in dem er seine Ware unter grober Verletzung allgemein bekannter, technischer Grundsätze herstellen und verpacken lasse. Die Klägerin müsse also auch für die frühere Zeit Schadenersatz leisten, da sie, wie der Beklagte unter Beweis gestellt habe, längst vor August 1951 den Tabak habe zu feucht verpacken lassen. Demgegenüber wird mit der Anschlußrevision die Ansicht vertreten, dem Handelsvertreter stünden keine Ansprüche wegen Verletzung des Handelsvertretervertrages zu, wenn der Unternehmer mangelhafte Ware an seine Kunden liefere, da es ausschließlich Sache des Unternehmers sei, die Qualität seiner Ware zu bestimmen.

Die Entscheidung über Revision und Anschlußrevision hängt somit von der grundsätzlichen Frage ab, ob und unter welchen Voraussetzungen ein Handelsvertreter seinen Unternehmer in Anspruch nehmen kann, wenn durch Lieferung mangelhafter Ware an die vom Handelsvertreter geworbene Kundschaft der Handelsvertreter dadurch Schaden erleidet, daß die Kunden im Hinblick auf diese früheren Schlechtlieferungen eine weitere Tätigkeit des Handelsvertreters, sei es für denselben, sei es für einen anderen Unternehmer, zurückweisen. Bei der Beurteilung der Vertragspflichten, die dem Unternehmer gegenüber einem Han-

Handelsvertreter obliegen, ist es zunächst von Bedeutung, daß es sich bei dem Unternehmer und dem Handelsvertreter um zwei selbständige Kaufleute handelt. Der Handelsvertreter erhält durch den Abschluß des Vertretervertrages grundsätzlich keinen Einfluß auf die kaufmännische Entscheidungsfreiheit des Unternehmers (vgl. hierzu Schmidt-Rimpler, Ehrenbergs Handbuch V 1 S. 54). So muß es ausschließlich die Sache des Unternehmers bleiben, ob er z.B. eine andere Herstellungsmethode verwendet oder ob er in der Qualität der Ware oder in der Preisgestaltung von Konkurrenzprodukten abweicht, insbesondere wenn er dieses Vorgehen aus betriebswirtschaftlichen Erwägungen für erforderlich hält (vgl. RG JW 1911, 158; 1924, 177; WarnRspr 1933 Nr. 79; LZ 1926, 823; 1909, 551). Auch der Umstand, daß der Provisionsanspruch und damit die Verdienstmöglichkeiten des Handelsvertreters ihrer Höhe nach von den geschäftlichen Maßnahmen des Unternehmers abhängig sind, vermag eine solche Einflußmöglichkeit des Handelsvertreters auf die kaufmännischen Dispositionen des Unternehmers nicht zu rechtfertigen. In dieser Hinsicht steht auch der Handelsvertreter nicht anders als derjenige, der in sonstiger Weise sein Einkommen in Gestalt von Tantieme oder von Provisionen von dem Gedeihen eines fremden Geschäfts abhängig macht (vgl. dazu Titze JW 1921, 1238). Unter diesem Gesichtspunkt ist es daher auch nicht möglich, dem Handelsvertreter einen Anspruch auf Ersatz des Einnahmeausfalls zuzubilligen, der ihm durch eine schlechte Geschäftsführung des Unternehmers entstanden sein mag.

Dieser Beurteilung steht auch die Rechtsprechung des Reichsgerichts nicht entgegen, die sich mit den etwaigen Ersatzansprüchen des Handelsvertreters bei der Aufgabe des Geschäftsbetriebes durch den Unternehmer befaßt. Auch hier kann dem Handelsvertreter nicht ein Anspruch

darauf zugestimmt werden, daß der Unternehmer sein Handelsgeschäft weiter betreibt; auch in diesem Fall ist der Unternehmer in seinen geschäftlichen Dispositionen frei. Bei der Aufgabe des Geschäftsbetriebes durch den Unternehmer handelt es sich, soweit dabei etwaige Ersatzansprüche des Handelsvertreters in Betracht kommen, in der Regel um die ganz andere Frage eines Schutzes des Handelsvertreters im Rahmen der ihm gegenüber einzuhaltenden Kündigungsfrist und um die weitere Frage eines vorzeitigen Kündigungsrechts des Unternehmers aus wichtigem Grund (vgl. hierzu RG LZ 1909, 551; JW 1924, 177; Warn 1933 Nr. 79).

Ist somit für die Vertragsbeziehungen zwischen Unternehmer und Handelsvertreter grundsätzlich von der kaufmännischen Entschließungsfreiheit des Unternehmers bei der Führung seines Handelsgeschäfts auszugehen, so ist andererseits doch nicht zu verkennen, daß den Unternehmer auch gewisse Pflichten zur Rücksichtnahme auf die schutzwürdigen Belange des Handelsvertreters treffen. Das ergibt sich daraus, daß zwischen dem Unternehmer und dem Handelsvertreter eine Verbindung von mehr oder weniger längerer Dauer besteht, für deren Ausgestaltung der Handelsvertreter teilweise recht hohe Aufwendungen zur Einführung des von ihm vertretenen Unternehmers erbringt. Diese Aufwendungen an Zeit und Geld werden von dem Handelsvertreter in der Erwartung gemacht, daß diese dann auch zu entsprechenden Geschäftsabschlüssen mit dem von ihm bearbeiteten Kundenkreise führen und ihm damit einen entsprechenden Verdienst einbringen. Auf diese Leistung des Handelsvertreters an Arbeit und Geld muß der Unternehmer unbeschadet seiner eigenen kaufmännischen Entschließungsfreiheit Rücksicht nehmen. Das gebieten die Grundsätze von Treu und Glauben. Diese Pflicht zur Rücksichtnahme hat in

verschiedenen Bestimmungen des Gesetzes ihren Niederschlag gefunden. So muß der Unternehmer dem Handelsvertreter die erforderlichen Nachrichten geben, ihn insbesondere unterrichten, wenn er voraussichtlich Geschäfte nur in geringem Umfang abschließen kann oder will, als nach den Umständen zu erwarten ist. Nach § 37 a HGB (früher § 36 Abs. 2 HGB) ist ferner dafür Sorge getragen, daß der Handelsvertreter grundsätzlich seinen von der Ausführung des Geschäfts abhängigen Provisionsanspruch nicht dadurch verliert, daß aus Gründen, die in der Person des Unternehmers liegen, ein Geschäft nicht abgewickelt wird. Des weiteren ist in der Rechtsprechung anerkannt, daß die Stellungnahme des Unternehmers zu Aufträgen, die ihm der Handelsvertreter bringt oder deren Möglichkeiten er ihm nachweist, im Verhältnis zum Handelsvertreter den Grundsätzen von Treu und Glauben unterliegt. Es müssen vernünftige und einleuchtende Gründe vorliegen, wenn der Unternehmer durch Ablehnung dieser Geschäfte dem Handelsvertreter den Lohn für seine Bemühungen verkürzt (RG Warn 1939 Nr. 119; RG JW 1914, 403).

Der entscheidende Gesichtspunkt für die so gebotene Rücksichtnahme des Unternehmers auf die Belange des Handelsvertreters liegt darin, daß die berechtigten Erwartungen des Handelsvertreters auf den Erfolg seiner Arbeit und auf den Erfolg seiner Aufwendungen einen entsprechenden Schutz verdienen. Unbeschadet des Umstandes, daß der Handelsvertreter grundsätzlich das Risiko für das Zustandekommen der von ihm vermittelten Geschäfte selbst trägt, da es sich bei seinem Provisionsanspruch um eine Erfolgsvergütung handelt, darf ihm der Unternehmer nicht ohne weiteres durch unerwartete geschäftliche Dispositionen den Erfolg seiner Arbeit verkürzen. Das ist der Sinn der Pflicht des Unternehmers zur Unterrichtung des Handelsver-

treters nach § 86 a HGB und darin liegt auch die Bedeutung einer Haftung des Unternehmers nach Maßgabe des § 87 a HGB. Dem Handelsvertreter soll damit namentlich die Möglichkeit gegeben werden, sich selbst im Rahmen seiner eigenen kaufmännischen Entscheidungsfreiheit sinnvoll entscheiden zu können. Er soll wissen und für die Zukunft auch übersehen können, wie sich angesichts der veränderten geschäftlichen Dispositionen des Unternehmers seine Verdienstmöglichkeiten gestalten werden. Darüber hinaus gilt insoweit der weitere allgemeine Rechtsgrundsatz, daß der Unternehmer nicht willkürlich, ohne irgendeinen vertretbaren Grund bei seinen geschäftlichen Dispositionen den Interessen des Handelsvertreters zuwiderhandelt und damit diesem die von ihm mit Recht erwarteten Verdienstmöglichkeiten plötzlich entziehen darf. Die Bejahung der Entscheidungsfreiheit des Unternehmers bedeutet keine Freigabe einer sinnlosen Miswirtschaft. Die Beweislast für ein derartiges vertragswidriges Verhalten des Unternehmers hat der Handelsvertreter. Daß diese Voraussetzungen im vorliegenden Fall gegeben sind, läßt sich dem Berufungsurteil nicht entnehmen. Das Berufungsgericht hat lediglich festgestellt, die Klägerin habe unbrauchbaren Tabak in einem über das handelsübliche Maß hinausgehenden Umfang geliefert. Die Feststellung dieses Ergebnisses allein rechtfertigt noch nicht die Annahme einer willkürlichen Handlungsweise der Klägerin. Das Urteil war daher aufzuheben. Aufgabe der erneuten Prüfung wird es sein, festzustellen, welche Umstände für diese Schlechtlieferung maßgeblich waren, ob die Klägerin hierfür nicht etwa von Erwägungen geleitet war, die ihr Verhalten nicht als willkürlich erscheinen lassen.

Sollten die noch zu treffenden Feststellungen ein vertragswidriges Verhalten der Klägerin ergeben, so wird das Berufungsgericht, was insbesondere den Schadenersatz

wegen Provisionsausfalls anlangt, zu beachten haben, daß ein schutzwertes Interesse des Handelsvertreters seine seitliche Abgrenzung darin findet, daß es dem Unternehmer soweit nicht vertragliche Vereinbarungen entgegenstehen, jederzeit gestattet ist, den Handelsvertretervertrag zu kündigen. Was den Beklagten selbst betrifft, so hat sich das Berufungsgericht mit dem Einwand der Klägerin auseinandergesetzt, daß der Beklagte den Schaden durch Kündigung hätte abwenden können. Es hat dazu ausgeführt, der Beklagte habe sich darauf verlassen können, daß die Klägerin für eine Abhilfe sorgen und nicht weiterhin den verschimmelten Tabak liefern werde. Aufgabe der erneuten Entscheidung wird es sein, darzulegen, welche tatsächlichen Umstände diese rechtlich mögliche Annahme rechtfertigen. Sobald der Handelsvertreter nämlich die Sinnlosigkeit des Festhaltens an dem Vertrag erkennt, sind seine Interessen über die an diesen Zeitpunkt angeknüpfte Kündigungsfrist hinaus nicht mehr geschützt.

Sollte das Berufungsgericht ein willkürliches Verhalten des Geschäftsherrn verneinen, so wird es den Sachverhalt noch unter einem weiteren rechtlichen Gesichtspunkt zu würdigen haben. Wie bereits ausgeführt, hat der Unternehmer den Handelsvertreter in seiner Tätigkeit zu unterstützen. Schon vor der Änderung des Handelsgesetzbuches durch das Gesetz vom 6. August 1953 (BGBl. I, 771) stellte es einen Ausfluß dieser allgemeinen Unterstützungspflicht dar, daß der Unternehmer den Handelsvertreter unterrichten mußte, wenn er Geschäfte voraussichtlich nur in erheblich geringerem Umfang abschließen konnte oder wollte, als dies nach den Umständen zu erwarten war (Würdinger RGRK HGB 2. Aufl. § 86 a Anm. 1). Eine derartige Benachrichtigungspflicht trifft den Unternehmer wegen der gleichen Interessenlage nicht nur dann, wenn er quantitative

Einschränkungen durchführen will, sondern auch dann, wenn er erkennt, daß er nur mit erheblichen qualitativen Einschränkungen infolge Verschimmelung der Ware liefern kann oder will. Nach den bisherigen Feststellungen hat die Klägerin von Oktober 1951 an trotz Kenntnis von der schlechten Qualität des Tabaks in der bisherigen Weise weitergeliefert. Danach ist es wahrscheinlich, daß sie wußte, daß eine Änderung nicht eintreten werde. Sollte sich diese Annahme durch die erneute Verhandlung rechtfertigen, so wäre sie dem Beklagten insoweit zum Schadenersatz verpflichtet, als ihm durch die Unterlassung dieser Mitteilung ein Schaden entstanden ist. Auch aus diesem Grunde war das Urteil auf die Anschlußrevision aufzuheben, ohne daß es auf die weiteren Angriffe der Anschlußrevision ankommt.

Dagegen muß der Revision der Erfolg versagt bleiben. Sie meint, das Berufungsgericht habe die Schadenersatzpflicht der Klägerin zu Unrecht auf den Zeitraum begrenzt, nachdem sie von der Verschimmelung des Tabaks Kenntnis erhalten habe. Sie habe schon vor August 1951 unter grober Verletzung allgemein bekannter technischer Grundsätze den Tabak zu feucht verpacken lassen, wofür Beweis angetreten sei, und habe, was ebenfalls unter Beweis gestellt sei, unzulässigerweise als unverkäuflich zurückgegebenen Tabak aufgeröstet und zur Neulieferung verwenden lassen. Das Berufungsgericht hat diesem Vorbringen Rechnung getragen. Es hat einmal bei der Feststellung der Menge des von den Kunden zurückgegebenen Tabaks dargelegt, daß die beanstandeten Päckchen geöffnet und lediglich der verschimmelte oder sonst unbrauchbare Tabak aussortiert und unter Aufsicht des Zollamtes vernichtet wurde, während der nicht verschimmelte Tabak wieder in den Handel gekommen sei. Es hat ferner festgestellt, daß der

Tabak mit Wissen des Inhabers der Klägerin zu feucht verpackt worden sei. Mit Recht hat es nicht schon deshalb die Klägerin für schadenersatzpflichtig erklärt. Es handelt sich dabei, was der Beklagte auch selbst nicht behauptet hat, im Sinne der obigen Ausführungen um kein so offensichtlich willkürliches fehlerhaftes Verfahren, daß es vom Maßstab eines Unternehmers her betrachtet nicht mehr verständlich wäre. Dem Berufungsurteil ist auch nicht zu entnehmen, daß vor Herbst 1951 größere Mengen als handelsüblich wegen Unbrauchbarkeit zurückgegeben wurden. Erst im September oder Oktober 1951 wurde dies dem Inhaber der Klägerin bekannt.

Bei der Ermittlung der Höhe des Schadens, der dem Beklagten durch den Ausfall der Bestellungen für die Klägerin entstanden ist, hat das Berufungsgericht unter Ausübung des ihm in § 287 ZPO eingeräumten Ermessens berücksichtigt, daß nach der Auskunft der Industrie- und Handelskammer des Landes [REDACTED] dem überwiegenden Teil der kleineren und mittleren Tabakfabriken, zu denen die Klägerin zähle, ein Umsatzrückgang bis zu 50 % und darüber hinaus eingetreten sei. Diese Entwicklung hatte ihre Ursache darin, daß auf Grund des Gesetzes über die steuerliche Behandlung von Tabakerzeugnissen besonderer Eigenart vom 21. Juli 1951 (BGBl I 469) der Beimischungszwang eingeführt wurde, der der kleineren und mittleren Industrie vor allem dadurch geschadet habe, daß den Rauchern ein in geschmacklicher Hinsicht ungewöhnliches Erzeugnis habe angeboten werden müssen. Dagegen habe die Großindustrie ihre Kunden durch erhöhte Werbung beeinflussen können und habe sich auch im Gegensatz zur Klein- und Mittelindustrie zu erhöhten Preisen mit Tabaken versorgen können, die von den kleineren Herstellern nicht hätten bezahlt werden können. Deshalb sei der Provisions-

verlust, der dem Beklagten im Vergleich zu früheren Jahren entstanden sei, nicht allein auf die Vertragsverletzung durch die Klägerin, sondern mindestens etwa zur Hälfte auf diese die Großindustrie begünstigenden Umstände zurückzuführen. Die Revision rügt in diesem Zusammenhang, das Berufungsgericht habe das ihm eingeräumte Ermessen dadurch verletzt, daß es auf einen Beweisantrag des Beklagten nicht eingegangen sei. Der Beklagte hatte vorgetragen, er habe nach Lösung des Vertreterverhältnisses mit der Klägerin im April 1952 die Vortretung der Firma Heinrich M. über-
nommen, deren Unternehmen etwa denselben Umfang wie das der Klägerin gehabt habe. Der für diese Firma erzielte monatliche Umsatz von 4 - 5.000 DM übersteige den Durchschnittsumsatz, den er für die Klägerin im Jahre 1950 erzielt habe. Daraus möchte der Beklagte folgern, daß der Umsatzrückgang im Dienste der Klägerin nicht durch den Wettbewerb der großen Firmen und den Beimischungszwang beeinflusst worden sei, sondern lediglich durch die Verschimmelung des Tabaks hervorgerufen worden sei. Diese Revisionsrüge ist nicht begründet. Das Tatsachengericht ist nach § 237 ZPO berechtigt, angebotene Beweise abzulehnen und ohne Beweiserhebung, allerdings unter Würdigung aller Umstände, zu erkennen. Der Richter ist jedoch verpflichtet, die schätzungsbegründenden Tatsachen aus dem Vorbringen der Parteien zu würdigen (RGZ 130, 108, 112; RG Gruch 61, 799, 805; BGHZ 6, 63). Dieser Pflicht ist das Gericht nachgekommen, indem es ausgeführt hat, daß bei dem überwiegenden Teil der in Betracht kommenden Firmen ein derartiger Umsatzrückgang eingetreten sei. Damit hat es, wie der Beklagte mit seinem Beweisantrag behauptet hatte, unterstellt, daß bei einzelnen Firmen diese Entwicklung anders verlaufen sei. Wenn es nach seiner freien Überzeugung dahin entschieden hat, daß der Umsatzrückgang, den der Beklagte während seiner Vortretung für die Klägerin erfahren hat, außer

durch das vertragswidrige Verhalten der Klägerin durch die Vormachtstellung der Großindustrie verursacht worden sei, so hat es sich dabei innerhalb der Grenzen seines Ermessens gehalten. Zudem wäre der Beweisanspruch nur dann erheblich gewesen, wenn der Beklagte behauptet hätte, daß bei der Firma M. in der Zeit, in der er für die Klägerin tätig war, ein Umsatzrückgang nicht eingetreten sei. Hieran fehlt es jedoch, denn er hat lediglich vorgetragen, daß er nach Beendigung seiner Tätigkeit für die Klägerin den höheren Umsatz erreicht habe; er hat aber nicht dargelegt, wie der Umsatz in dem ihm von der Firma M. übertragenen Bezirk in der mit seiner Tätigkeit für die Klägerin vergleichbaren Zeit von 1950 bis April 1952 sich entwickelt hat. Der Revision war daher der Erfolg zu versagen.

Dr. Canter

Dr. Fischer

Dr. Wörr

Dr. Haager

Dr. Reinicke