

BUNDESGERICHTSHOF

IM NAMEN DES VOLKES

I ZR 145/67

URTEIL

Verkündet am

30. April 1969
Werner,
Justizobersekretär
als Urkundsbeamter
der Geschäftsstelle

in dem Rechtsstreit

1. der Firma M[REDACTED] KG, H[REDACTED], W[REDACTED]platz [REDACTED],
vertreten durch ihren persönlich haftenden Gesellschafter, den Beklagten zu 2,
2. des Kaufmanns Norbert M[REDACTED] als persönlich haftender
Gesellschafter der Beklagten zu 1, H[REDACTED], W[REDACTED]-
platz [REDACTED],

Beklagten, Widerkläger und
Revisionskläger,

- Prozeßbevollmächtigte: Rechtsanwälte Prof. Dr. [REDACTED]
und Dr. [REDACTED] -

gegen

die Firma G[REDACTED] Hu[REDACTED]-Industrie A[REDACTED], vertreten durch
den Kaufmann G.E. G[REDACTED] in He[REDACTED] (Be[REDACTED]),

Klägerin, Widerbeklagte und
Revisionsbeklagte,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. [REDACTED] -

Der I. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs hat auf die mündliche Verhandlung vom 19. März 1969 unter Mitwirkung der Senatspräsidentin Dr. Krüger-Nieland und der Bundesrichter Alff, Dr. Simon, Dr. Merkel und Dr. Girisch

für Recht erkannt:

Auf die Revision der Beklagten wird das Urteil des 10. Zivilsenats des Oberlandesgerichts Celle vom 11. Juli 1967 aufgehoben.

Die Sache wird zur anderweiten Verhandlung und Entscheidung, auch über die Kosten des Revisionsverfahrens, an das Berufungsgericht zurückverwiesen.

Von Rechts wegen

Tatbestand:

Die Klägerin, ein belgisches Unternehmen, stellte unter anderem Geschirrspülmaschinen her, die sie seit 1961 durch die Beklagte zu 1, eine Kommanditgesellschaft, deren persönlich haftender Gesellschafter der Beklagte zu 2 ist, in der Bundesrepublik und in Westberlin vertreiben ließ. Unter dem 4. Juni 1961 legten die Parteien ihre Geschäftsbeziehungen zunächst auf 2 Jahre fest. Am 23. Juli 1962 trafen sie eine weitere als "Alleinimport-Vertrag" bezeichnete schriftliche Vereinbarung. Danach übertrug die Klägerin der Beklagten zu 1 auf unbestimmte

Zeit den ausschließlichen Vertrieb ihrer Geschirrspülmaschinen im bisherigen Gebiet. Die Beklagte zu 1 verpflichtete sich, lediglich das Fabrikat der Klägerin zu führen. Art und Umfang des Werbeaufwands war der Beklagten zu 1 nach eigenem Ermessen überlassen; die Klägerin sagte aber insoweit ihre Unterstützung "nach vorheriger Abstimmung" zu. Den Geschäftsverkehr mit den Kunden sollte allein die Beklagte zu 1 abwickeln. Bezüglich der Garantieleistungen übernahmen die Klägerin die kostenlose Lieferung von Ersatzteilen, die Beklagte zu 1 die Durchführung evtl. notwendiger Instandsetzungsarbeiten. Über "das Preisgefüge" wollten sich die Parteien "je nach Lage und Herstellungskosten im Einzelfall" einigen. Schließlich war bestimmt, daß das Vertragsverhältnis nur aus wichtigem Grund mit einer Frist von 3 Monaten auf Jahresende sollte gekündigt werden können. Wegen weiterer Einzelheiten wird auf den im Tatbestand des Berufungsurteils (S. 3 und 4) vollständig wiedergegebenen Vertragstext verwiesen.

Anfang des Jahres 1966 gab die Klägerin die Herstellung der Geschirrspülgeräte auf und übertrug sie samt Vertrieb auf den belgischen Konzern Nestor Ma[REDACTED]. Mit Schreiben vom 20. April 1966 teilte sie das den Beklagten mit und regte an, mit dem neuen Produzenten Verbindung aufzunehmen. Die Beklagte zu 1 bedauerte in ihrem Antwortschreiben vom 28. April 1966 die Maßnahme der Klägerin, gab aber der Hoffnung auf gute Zusammenarbeit auch mit dem Nachfolger Ausdruck, bei dem sich die Klägerin für die Beklagte zu 1 einsetzen wolle. In der Folgezeit forderte die Klägerin die Beklagte zu 1 mehrfach auf, den Schlußsaldo aus der beiderseitigen Geschäftsbeziehung abzustimmen, den sie mit 204.924 BF bezifferte. Die Beklagte zu 1 erwiderte erst mit Schreiben vom 25. Juli 1966, in

Hinweis: Auch Teile der Urteilsammlung sind als Datenbank nach §§ 87a ff. UrhG geschützt.



dem sie mitteilte, daß ihr Schecksaldo geringer sei, nämlich umgerechnet nur 14.517,33 DM betrage. Gleichzeitig machte sie Gegenforderungen von über 125.000,-- DM geltend.

Darauf erhob die Klägerin Klage mit dem Antrag,

die Beklagten als Gesamtschuldner zur Zahlung von 14.517,33 DM zuzüglich 8 % Zinsen seit dem 1. Juli 1966 an die Klägerin zu verurteilen.

Die Beklagten haben Klagabweisung beantragt, die Beklagte zu 1 außerdem widerklagend die Klägerin zur Zahlung von 10.000,-- DM zuzüglich 8 % Zinsen seit der Klagezustellung an sie zu verurteilen. Sie haben vortragen, der Beklagten zu 1 stünden gegen die Klägerin Schadensersatzansprüche zu, die die Klagforderung und den mit der Widerklage verlangten Betrag überstiegen. Die Klägerin habe sich nämlich die Erfüllung des Alleinimport-Vertrages, der sie zur Lieferung an die Beklagte zu 1 verpflichtet habe, schuldhaft unmöglich gemacht. Die Geschäftsbeziehung der Parteien sei auf Jahrzehnte angelegt gewesen, weshalb die Klägerin die Herstellung der Geschirrspülmaschinen nicht einfach habe einstellen bzw. auf eine andere Firma übertragen dürfen. Darauf seien die Beklagten nicht vorbereitet gewesen, zumal die Klägerin das Vertragsverhältnis nie gekündigt habe. Die Klägerin müsse daher den der Beklagten zu 1 entstandenen Schaden ersetzen, der vor allem in entgangenem Gewinn von mindestens 75.000,-- DM für im Jahre 1966 nicht gelieferte Geräte bestehe. Darüber hinaus habe die Klägerin

zumindest die Hälfte des nunmehr nutzlosen Werbeaufwandes der Beklagten zu 1 zu tragen, der von Juli 1961 bis Ende des Jahres 1965 fast 70.000,-- DM betragen habe. Für den von ihr durchgeführten Kundendienst habe die Beklagte zu 1 weitere 54.759,13 DM aufgewendet. Schließlich seien ihr Unkosten von 2.500,-- DM durch einen Konstruktionsmangel an den gelieferten Geräten entstanden. Mit dieser Schadensersatzforderung wurde gegen die Saldoforderung der Klägerin aufgerechnet, hilfsweise ein Zurückbehaltungsrecht geltend gemacht und weiterhin der Widerklagantrag begründet.

Die Klägerin hat die Abweisung der Widerklage beantragt und erwidert: sie habe mit der Beklagten zu 1 keinen Bezugsvertrag geschlossen, sondern lediglich eine Wettbewerbsabrede getroffen, sei also zu irgendwelchen Warenlieferungen gar nicht verpflichtet gewesen. Damit entfalle jeder Schadensersatzanspruch der Beklagten zu 1. Sie, die Klägerin, sei im übrigen immer noch lieferbereit, allerdings erst, wenn die Beklagten die geschuldete Summe bezahlten. Nach den getroffenen Vereinbarungen habe die Beklagte zu 1 den gesamten Werbeaufwand und im Rahmen des Kundendienstes die Instandsetzungskosten zu tragen, könne insoweit also keinerlei Ersatz verlangen.

Das Landgericht hat der Klage stattgegeben und die Widerklage abgewiesen. Die Berufung der Beklagten blieb - bis auf eine Klarstellung, daß die Beklagten nicht als Gesamtschuldner haften und die Widerklage nur von der Beklagten zu 1 erhoben ist unter entsprechender Änderung der Kostenverteilung - ohne Erfolg. Mit der Revision, deren Zurückweisung die Klägerin beantragt, verfolgen die Beklagten ihren Klagabweisungsantrag und die Widerklage weiter.

Entscheidungsgründe:

I. Das Berufungsgericht läßt dahingestellt, ob die Klägerin noch in der Lage ist, der Beklagten zu 1 Geschirrspülmaschinen zu liefern. Denn es entnimmt dem von den Parteien am 23. Juli 1962 geschlossenen Vertrag keine Lieferverpflichtung, die die Klägerin hätte verletzen können. Vielmehr seien die Parteien - wie die Überschrift der Abrede zeige - lediglich übereingekommen, daß die Klägerin in dem näher bezeichneten Gebiet keine andere Firma als die Beklagte zu 1 beliefern und daß diese kein Konkurrenzfabrikat vertreibe. Bezeichnenderweise sei auch keine Absprache über die Zahl und den Preis der von der Beklagten zu 1 abzunehmenden Geräte getroffen worden. Die unter Beweis gestellte Behauptung der Beklagten, der Inhaber der Klägerin habe ausdrücklich eine Lieferverpflichtung übernommen, sei - weil verspätet - nicht mehr zuzulassen.

Es habe, so führt das Berufungsgericht weiterhin aus, der Klägerin freigestanden, die Produktion der fraglichen Geräte aufzugeben und einer anderen Firma zu übertragen. Die Beklagte zu 1 hätte allenfalls erwarten dürfen, daß sich der Inhaber der Klägerin bei dem neuen Hersteller für sie einsetze. Daß er das unterlassen habe, behaupte die Beklagte zu 1 aber nicht. Eine angeblich frühere Zusicherung der Klägerin, die Firma Nestor Ma[REDACTED] werde die Verpflichtungen der Klägerin aus dem Vertrag mit der Beklagten übernehmen, sei ebenfalls zu spät vorgetragen worden, um noch berücksichtigt werden zu können. Mängelbeseitigungskosten habe nach den getroffenen Vereinbarungen die Beklagte zu 1 zu tragen, soweit sie durch

Instandsetzungsarbeiten verursacht worden seien. Am Werbeauwand müsse sich die Klägerin nur "nach vorheriger Abstimmung" beteiligen, zu der es nicht gekommen sei.

II. Gegen diese Begründung wendet sich die Revision zu Recht. Ihre Angriffe führen zur Aufhebung des angefochtenen Urteils und zur Zurückverweisung der Sache an das Berufungsgericht.

1. Wenn das Berufungsgericht der von den Parteien getroffenen Vereinbarung keine bestimmte oder hinreichend bestimmbare Lieferverpflichtung der Klägerin entnehmen will, so ist das insofern nicht zu beanstanden, als in der Regel ein Eigenhändlervertrag, wie er zwischen den Parteien zustande gekommen ist, lediglich den Rahmen für die im einzelnen noch zu schließenden Kaufverträge abgibt (BGH NJW 1958, 1138, 1959, 144), aus denen dann erst konkret die Lieferverpflichtungen des Unternehmers nach Art und Umfang herzuleiten sind. Doch kommt es darauf für die von der Beklagten zu 1 erhobenen Ansprüche nicht entscheidend an.

Denn eine Vereinbarung, deren ausschließlicher Zweck es ist - wie die Revision zutreffend hervorhebt - , durch möglichst großen Absatz der zu vertreibenden Waren Gewinne zu erzielen, setzt die allgemeine Lieferbereitschaft des Unternehmers geradezu als selbstverständlich voraus. Davon durfte die Beklagte zu 1 jedenfalls ohne weiteres ausgehen. Dann aber war die Klägerin darin, wie sie Warenbestellungen der Beklagten zu 1 auf Grund des "Alleinimport-Vertrages" behandeln wollte, nicht mehr völlig frei. Sie mußte zwar

nicht jeden ihr von der Beklagten zu 1 angetragenen Kauf abschließen. Nach ständiger Rechtsprechung des BGH (NJW 1958, 1138, BGHZ 26, 161) gebot es aber Treu und Glauben, daß sie Bestellungen der Beklagten zu 1 nur ablehnte, wenn sie dafür vernünftige und einleuchtende, auf die Interessen ihrer Eigenhändlerin Rücksicht nehmende Gründe hatte. Mit dieser Maßgabe war die Klägerin durchaus schon nach dem Eigenhändlervertrag zu Lieferungen verpflichtet und haftete der Beklagten zu 1 bei schuldhaften Pflichtverletzungen auf Schadenersatz wegen Nichterfüllung.

2. Von diesem - allein erheblichen - rechtlichen Ausgangspunkt her hat das Berufungsgericht den Sachverhalt nicht gewürdigt. Es hat insoweit auch keinerlei tatsächliche Feststellungen getroffen. Sollte es den Entschluß der Klägerin, die Herstellung von Geschirrspülautomaten aufzugeben und einem anderen Produzenten zu übertragen, allein schon, d. h. ohne Rücksicht auf die der getroffenen Maßnahme zugrunde liegenden wirtschaftlichen Überlegungen - etwa sogar bei bloßer Willkür - genügen lassen, um jede Lieferverpflichtung der Klägerin und damit sämtliche Schadenersatzansprüche der Beklagten zu 1 auszuschließen, so könnte dem der Senat nicht folgen. Diese Auffassung würde der Interessenlage, unter denen die Parteien den "Alleinimport-Vertrag" vom 23. Juli 1962 geschlossen haben, nicht gerecht. Sie steht auch nicht im Einklang mit der einschlägigen Rechtsprechung des BGH.

3. Danach hat allerdings (vgl. BGHZ 26, 161; NJW 1958, 1138; 1959, 1964; 1968, 394) der Eigenhändler (ebenso wie der Handelsvertreter) grundsätzlich keinen Einfluß auf die kaufmännische Entschließungsfreiheit des Lieferanten. Diesem bleibt es vielmehr unbenommen, selbständig

zu disponieren und seinen Betrieb nach seinen eigenen Vorstellungen zu führen, d. h. gegebenenfalls auch umzugestalten. Selbst die Aufgabe der Produktion oder die Veräußerung des Unternehmens ist zunächst einmal seine Angelegenheit. Weder der Handelsvertreter noch der Eigenhändler haben einen Anspruch darauf, daß der Unternehmer bzw. Lieferant sein Handelsgeschäft weiterbetreibt.

Diesen treffen aber gewisse Pflichten zur Rücksichtnahme auf die schutzwerten Belange seiner Handelsvertreter bzw. Eigenhändler, die häufig hohe Aufwendungen erbringen müssen und erst im Laufe einer länger andauernden Geschäftsverbindung den verdienten Erfolg ihrer Arbeit finden können. Engegen einer im Schrifttum (vgl. etwa von Brüggemann in Großkomm. HGB 3. Aufl. Anm. 32 zu § 84) vertretenen Meinung, mutet der BGH (NJW 1968, 394) dem Handelsvertreter nicht nur dann zu, ihm nachteilige betriebsändernde Maßnahmen des Unternehmers hinzunehmen, wenn dieser dazu wirtschaftlich gezwungen ist. Er läßt es vielmehr genügen, daß sich der Unternehmer nicht willkürlich und ohne einen vertretbaren Grund über die schutzwürdigen Belange seiner Handelsvertreter oder Eigenhändler hinwegsetzt.

Die Aufgabe des Geschäfts oder eines Produktionszweiges ist nur eine besonders einschneidende Maßnahme, auf die die gleichen Grundsätze anzuwenden sind. Insoweit muß es freilich dem Unternehmer überlassen bleiben, den Zeitpunkt selbst zu bestimmen, in dem er die Fabrikation einstellen will. Nur wenn seine Entscheidung auf vernünftigen wirtschaftlichen Erwägungen beruht, handelt er

aber nicht vertragswidrig (BGH NJW 1959, 1964). Setzt er sich dagegen aus sachfremden Motiven oder gar willkürlich über die Belange seiner Handelsvertreter bzw. Eigenhändler hinweg, so verletzt er die ihm ganz allgemein (also auch bei den in Frage stehenden Entscheidungen) treffenden Rücksichtspflichten.

Das Berufungsgericht hätte daher nicht von vornherein jede Lieferverpflichtung der Klägerin mit der Begründung verneinen dürfen, sie stelle die Geräte, deren Vertrieb die Beklagte zu 1 in der Bundesrepublik und in West-Berlin übernommen hatte, nicht mehr her. Ob und inwieweit sich die Klägerin darauf berufen kann, hängt vielmehr von den näheren von ihr darzulegenden Umständen ab, unter denen sie die Produktion aufgegeben hat. Dieser Rechtsirrtum, der das Berufungsgericht veranlaßt hat, Schadenersatzansprüche der Beklagten zu 1 schlechthin auszuschließen, erfaßt das ganze Berufungsurteil, das deshalb auch insgesamt aufgehoben werden muß. Damit braucht auf die von der Revision zu § 529 ZPO erhobenen Rügen nicht mehr eingegangen zu werden.

III. Bei der erneuten Behandlung und Beurteilung des Falles wird das Berufungsgericht folgendes zu beachten haben:

1. Der von den Parteien geschlossene "Alleinimport-Vertrag" dürfte sein besonderes Gepräge dadurch erhalten haben, daß mit ihm ein Dauerschuldverhältnis auf lange Sicht begründet werden sollte. Das zeigt schon die in Ziffer VII der Vereinbarung aufgenommene

Regelung, wonach beim Tode des Beklagten zu 2 der Vertrag gegenüber dessen "Nachfolger gültig bleibt". Darüberhinaus kommen die Vorstellungen der Parteien über die zeitliche Dauer der angebahnten Geschäftsverbindung vor allem darin zum Ausdruck, daß der Vertrag auf unbestimmte Zeit geschlossen wurde und nur aus wichtigem Grund - und auch dann nur unter Einhaltung bestimmter Fristen - sollte gekündigt werden dürfen, was mit den aus den §§ 723 Abs. 3 BGB 89a I, 2 HGB folgenden Einschränkungen rechtlich nicht zu beanstanden ist (vgl. für den Handelsvertreter Schlegelberger-Schröder Anm. 9 zu § 89 HGB).

Eine derart enge Interessenverknüpfung zweier Vertragspartner erfordert einerseits stärkere Bindungen, d.h. eine erhöhte Rücksichtnahme auf die Belange des anderen, der sich auf eine dauerhafte, zeitlich gar nicht abzusehende Geschäftsverbindung einrichtet und deshalb von Anfang an zu höheren Investitionen in der Erwartung geneigt sein wird, daß sie sich jedenfalls auf lange Sicht lohnen werden. Andererseits nötigt die vereinbarte, äußerst weitgehende Einschränkung der Möglichkeit, das Vertragsverhältnis zu lösen, zu einer den besonderen Umständen des Falles gerecht werdenden Auslegung dessen, was die Vertragspartner unter einem wichtigen Grund zur Kündigung verstehen wollten.

In dem zu erörternden Zusammenhang heißt das:
Die Parteien sind bei Abschluß des "Alleinimport-Vertrags" schwerlich davon ausgegangen, die Klägerin werde auf unabhä-
sehbare Zeit Geschirrspülautomaten herstellen und die Produktion nur dann aufgeben bzw. einem Dritten überlassen, wenn das wirtschaftlich geboten erscheint. Es besteht kein Grund zur Annahme, daß sich die Klägerin der für jeden Unter-

nehmer geradezu selbstverständlichen Freiheit begeben wollte, einen Geschäftszweig stillzulegen und die bisherige Fabrikation einem anderen zu überlassen, wenn sie darin lediglich einen Vorteil für sich selbst sieht, wirtschaftlich zu der Maßnahme aber an sich gar kein Anlaß gegeben wäre. Etwas anderes konnten die Beklagten kaum erwarten. Dann aber stellt jede Geschäftsaufgabe und -veräußerung durch die Klägerin - auch die willkürliche - einen wichtigen Kündigungsgrund im Sinne der getroffenen Vereinbarung dar. Die Interessen der Beklagten zu 1 sind mit der gleichwohl einzuhaltenden Kündigungsfrist (und noch zu behandelnden, die Klägerin betreffenden Rücksichtspflichten) gewahrt, die ihr den Übergang zu einer anderen Tätigkeit ermöglicht. So haben jedenfalls die Vertragspartner ihre widerstreitenden Interessen in diesem Punkt vertraglich in Einklang gebracht.

2. Das bedeutet, daß es für die Beendigung des Vertragsverhältnisses zwischen den Parteien nicht darauf ankommt, was die Klägerin im einzelnen bewogen hat, Herstellung und Vertrieb der Geschirrspülautomaten Anfang des Jahres 1966 auf die Firma Nestor Ma[REDACTED] zu übertragen. Sie konnte aus diesem Anlaß den Eigenhändlervertrag mit der Beklagten zu 1 immer lösen und hat das auch getan.

Ihr Schreiben vom 20. April 1966 (GA 85) kann nur als eine Kündigung angesehen werden, ohne daß dieser Ausdruck hätte gebraucht werden müssen. Die Klägerin teilt darin den Übergang der Produktion auf die Firma Nestor Ma[REDACTED] mit und verweist die Beklagte zu 1 wegen des weiteren Vertriebs der GH[REDACTED]-Geschirrspülgeräte an den neuen Hersteller. Darin liegt das eigene Eingeständnis, die Beklagte zu 1 in

Zukunft nicht mehr beliefern und sie vor allem nicht - wie es der "Alleinimport-Vertrag" erfordert hätte - vor dem Vertrieb ihrer bisherigen Erzeugnisse in Deutschland durch andere Firmen schützen zu können und zu wollen. Damit sagte sie sich los von allen bisherigen Verpflichtungen und führte das Ende der Vertragsbeziehungen herbei, kündigte diese also.

Dem steht nicht entgegen, daß die Parteien später in der vorprozessualen Korrespondenz (GA 85) und noch während des Rechtsstreits mehrfach übereinstimmend erklärt haben, eine Kündigung sei noch nicht erfolgt. Insoweit haben sie lediglich die eingetretenen Rechtsfolgen falsch beurteilt. Über die tatsächlichen Auswirkungen des Schreibens der Klägerin vom 20. April 1966 waren sie sich jedoch durchaus im klaren.

Das Vertragsverhältnis zwischen der Klägerin und der Beklagten zu 1 endete somit unter Berücksichtigung der in Ziffer VIII der Vereinbarung vom 23. Juli 1962 festgelegten Kündigungsfrist am 31. Dezember 1966. Mangels anderweitiger Feststellungen ist im Revisionsrechtszug zu Gunsten der Beklagten davon auszugehen, daß der Klägerin kein Grund zur Seite stand, der sie berechtigt hätte, schon zu einem früheren Zeitpunkt oder fristlos zu kündigen, was nicht im voraus abdingbar war (vgl. den in den §§ 723 Abs. III BGB, 89a Abs. I Satz 2 HGB zum Ausdruck gebrachten allgemeinen Rechtsgedanken).

3. Schadenersatz wegen Nichterfüllung in Form entgangenen Gewinns kann demnach die Beklagte zu 1 von vornherein allenfalls für die ihr bis 31. Dezember 1966 verwehrten Gerätekäufe verlangen. Darauf beschränkt sie sich auch.

a) Gewinn ist ihr jedoch selbst in diesem Zeitraum nur insoweit entgangen, als sie Anspruch auf Belieferung durch die Klägerin hatte. Wie (oben Ziffer II, 1 und 3) dargelegt, war diese aber berechtigt, Bestellungen der Beklagten zu 1 aus vernünftigen und einleuchtenden Gründen abzulehnen. Einen solchen Grund konnte durchaus die sachgerechte, auf wirtschaftlichen Erwägungen beruhende Aufgabe der Herstellung von Geschirrspülmaschinen durch die Klägerin abgeben.

Doch ist in diesem Zusammenhang bedeutsam, daß die Parteien selbst für die Vertragsauflösung aus wichtigem Grund die Einhaltung von Fristen vereinbart, sich also sogar in den einschneidendsten Konfliktsfällen gegenseitig Überbrückungszeiten zugebilligt haben. Das muß sich auch auf die Produktionseinstellung der Klägerin und ihre Folgen auswirken. Die Rücksichtnahme auf die schutzwerten Belange der Beklagten zu 1 verpflichtete die Klägerin, ihre wirtschaftlichen Dispositionen nach Möglichkeit so zu treffen, daß sie die Beklagte zu 1 noch bis zu dem nach Ziffer VIII des Vertrages herbeigeführten Ende der Geschäftsverbindung beliefern konnte. Nur wenn sie wirtschaftlich geradezu gezwungen war, die Produktion der fraglichen Geräte abzugeben, und sich ihre Lage als so bedrohlich darstellte, daß ihr nicht einmal mehr eine Übergangszeit zuzumuten war, hätte sie jegliche Bestellung der Beklagten zu 1 ablehnen dürfen. Dann wäre sie allerdings auch zur fristlosen Kündigung des Vertrags berechtigt gewesen, der damit keine selbständige Bedeutung zukommt.

Es ist nunmehr Sache der Klägerin, die aufzeigten besonderen Umstände darzutun, die den auf während des Jahres 1966 entgangenen Gewinn gerichteten Schadenersatzanspruch der Beklagten zu 1 zu Fall bringen können.

b) Keineswegs durfte die Klägerin weitere Lieferungen an die Beklagte zu 1 schon deshalb einstellen, weil diese den Schuldsaldo zu Gunsten der Klägerin aus früheren Geschäften von unstreitig 14.517,33 DM nicht beglich. Mit dem Schreiben der Klägerin vom 20. April 1966 war die geschäftliche Zukunft der Beklagten zu 1 gänzlich ungewiß geworden. Welche Folgen sich für sie aus der Beendigung des Vertragsverhältnisses mit der Klägerin ergaben, war noch nicht abzusehen. Das hing entscheidend davon ab, ob sie auch Vertragshändlerin des neuen Produzenten der Geschirrspülmaschinen, der Firma Nestor Ma[REDACTED] werden konnte. Gelang ihr dies, brauchte sie sich nicht länger mit der Klägerin auseinanderzusetzen. Die Klägerin hatte ihr selbst ausdrücklich empfohlen, Verbindung zur Firma Nestor Ma[REDACTED] aufzunehmen, und hat ihr ihre Unterstützung zugesagt. Die Beklagte zu 1 trat auch mit der neuen Lieferantin in Verhandlungen ein, die sich über den Sommer 1966 hinzogen.

Solange aber nicht geklärt war, ob die von der Klägerin selbst angeregte Lösung (die Übernahme der Beklagten zu 1 durch die Firma Nestor Ma[REDACTED]) zu erreichen war, konnte der Beklagten zu 1 nicht zugemutet werden, den einzigen für sie verfügbaren, als Sicherheit für ihre Ansprüche aus einer evtl. noch bevorstehenden Auseinandersetzung mit der Klägerin dienenden Vermögensgegenstand

aus der Hand zu geben. Unter diesen Umständen muß ihr deshalb nach Treu und Glauben ein zeitweiliges Zurückbehaltungsrecht an der der Klägerin an sich zustehenden Summe zugebilligt werden, das die Klägerin hinderte, weitere Warenlieferungen schon mit Rücksicht auf den noch offenen Saldo zu verweigern.

4. Der Beklagten zu 1 könnten ferner - auch das ist nach Zurückverweisung der Sache an das Berufungsgericht erneut zu überprüfen - Schadenersatzansprüche gegenüber der Klägerin daraus entstanden sein, daß sich diese bei der Firma Nestor Ma[REDACTED] nicht nachhaltig genug für die Übernahme der Beklagten zu 1 als Vertragshändlerin der neuen Lieferantin verwendet hat. Die schutzwerten Belange der Beklagten zu 1 erforderten einen solchen Einsatz, zu dem die Klägerin aus dem von den Parteien geschlossenen Vertrag verpflichtet war, wenn sie dessen Ende lediglich aus Gründen herbeiführte, die an sich in ihrem Bereich lagen.

Freilich war die Klägerin nicht gehalten, die Produktion lediglich einem Unternehmer zu übertragen, der auch bereit war, die Beklagte zu 1 mit dem Vertrieb der Erzeugnisse in der Bundesrepublik und in West-Berlin zu betrauen (so schon RGZ 58, 256, RG JW 1924, 177 für Handelsvertreterverhältnisse). Sie mußte der Beklagten zu 1 insoweit jedoch im Rahmen des Zumutbaren größtmögliche Unterstützung zuteil werden lassen. Das hat sie übrigens ausdrücklich zugesagt. Es wird Sache der Beklagten sein, darzutun, inwieweit die Klägerin es daran hat fehlen lassen und ihr Verhalten ursächlich dafür gewesen sein soll,

daß die Firma Nestor Ma■■■■ die von ihr jetzt hergestellten Geschirrspülgeräte nicht von der Beklagten zu 1 in dem ihr bisher vorbehaltenen Gebiet vertreiben läßt.

5. Soweit die Beklagte zu 1 nach Abbruch der Geschäftsbeziehung der Parteien von der Klägerin teilweisen Ersatz der Aufwendungen fordert (etwa der Ausgaben für die Werbung), die sie in den Jahren 1961 bis 1965 hatte, um die von der Klägerin früher hergestellten Maschinen in der Bundesrepublik und in West-Berlin einzuführen, hat das Berufungsgericht Ansprüche der Beklagten zu 1, die sich unmittelbar aus dem "Alleinimport-Vertrag" vom 23. Juli 1962 herleiten lassen, zutreffend verneint. Nach Ziffer III der Vereinbarung fallen die durch die Werbung verursachten Kosten grundsätzlich der Beklagten zu 1 zur Last. Auch Instandsetzungskosten im Rahmen der Garantieleistungen hat sie zu tragen (Ziffer V des Vertrages).

Damit wird der diesbezügliche Sachvortrag der Beklagten aber rechtlich nicht voll ausgeschöpft. Die Beklagte zu 1 fordert ersichtlich eine Entschädigung gerade dafür, daß sie zu Investitionen gezwungen war, die nach dem Vertrag sie trafen, in deren Genuß sie aber nach der vorzeitigen, für sie unerwarteten Lösung des Vertragsverhältnisses nicht mehr kommen kann. Die eigentliche Zielrichtung des von ihr insoweit erhobenen Anspruchs wird aus ihrem Schreiben vom 25. Juli 1966 deutlich, in dem es unter anderem heißt, die Aufwendungen würden in Rechnung gestellt, da sich die Klägerin "doch ohne Zweifel für die allerseits geleisteten Vorarbeiten zur Einführung

des GH Geschirrspülautomaten vom Hause Ma hat entschädigen lassen". Damit spielt die Beklagte zu 1 auf Vorteile an, die die Klägerin möglicherweise auch nach Beendigung der Vertragsbeziehungen zwischen den Parteien aus der bisherigen Geschäftsverbindung gezogen hat, und fordert mit Rücksicht auf ihren eigenen Beitrag hierzu einen Ausgleich.

a) Das Berufungsgericht wird daher zunächst zu prüfen haben, ob etwa die von der Rechtsprechung für eine entsprechende Anwendung des § 89b HGB geforderten Voraussetzungen erfüllt sind. Danach wird ein Eigenhändler einem Handelsvertreter immer dann gleichgestellt, wenn er wirtschaftlich dem Erscheinungsbild des vom Gesetzgeber als schutzbedürftig angesehenen Handelsvertreter entspricht. D. h. im einzelnen, daß er zunächst einmal in die Vertriebsorganisation des Unternehmers eingegliedert sein muß und ihm im wesentlichen die Pflichten obliegen, die sonst einen Handelsvertreter treffen. Er muß ferner verpflichtet sein, während der Laufzeit des Vertrags oder bei dessen Ende dem Unternehmer den von ihm geworbenen Kundenstamm zugänglich zu machen, wobei es nicht genügt, daß der Fabrikant allein schon durch die "Sogwirkung" der von ihm hergestellten Marke an die Kunden herankommen kann. Schließlich muß der Vertragshändler im konkreten Fall schutzwürdig sein, was nur in Betracht kommt, wenn er ähnlich dem Handelsvertreter ohne wesentlichen eigenen Kapitaleinsatz arbeitet (vgl. BGHZ 29, 83 = NJW 1959, 144; BGHZ 34, 282 = NJW 1961, 662; BGH NJW 1958, 912, 1964, 1952, VR 1959, 767, 1960, 113, 1961, 401). Die Aufgabe

des Geschäfts hindert einen Ausgleichsanspruch nach § 89b HGB nicht, wenn sich der Kundenstamm als Vorteil im Veräußerungserlös niedergeschlagen hat (BGH NJW 1959, 1964, 1960, 1292, 1968, 394).

Ob in Anwendung dieser Grundsätze im vorliegenden Fall für einen Ausgleichsanspruch der Beklagten zu 1 analog § 89b HGB Raum ist, läßt sich abschließend erst nach weiterem Sachvortrag beider Parteien beurteilen, zu dem der Klägerin und den Beklagten Gelegenheit gegeben werden muß, nachdem der neue rechtliche Gesichtspunkt erst jetzt in das Verfahren eingeführt wird. Es sei lediglich noch darauf hingewiesen, daß an die Geltendmachung eines Ausgleichsanspruchs nach § 89b Abs. 4 HGB keine hohen Anforderungen zu stellen sind (BGHZ 50, 86 = NJW 1968, 1419).

b) Selbst wenn jedoch der Beklagten zu 1 nach der angeführten Rechtsprechung ein solcher Ausgleichsanspruch nicht zugebilligt werden kann, wäre zu prüfen, ob die Klägerin nicht aus einem weiteren rechtlichen Gesichtspunkt verpflichtet ist, die Beklagte zu 1 teilweise für den nutzlos gewordenen Werbeaufwand zu entschädigen. Sie könnte nämlich - auch ohne Übernahme des Kundenstammes der Beklagten zu 1 - daraus einen erheblichen Vorteil gezogen haben, daß bei der Bemessung der von der Firma Nestor Ma[REDACTED] für die Überlassung der Herstellung der GH[REDACTED]-Geschirrspülmaschinen zu zahlenden Vergütung die für die Einführung der Geräte in der Bundesrepublik und in West-Berlin bis dahin geleistete Vorarbeit berücksichtigt wurde.

Bei der von den Parteien gewählten Vertragsgestaltung würde es aber einen groben Verstoß gegen Treu und Glauben darstellen, die Klägerin im alleinigen Genuß des hierauf entfallenden Teiles des Erlöses auch dann zu lassen, wenn die für die Einführung der in Frage stehenden Waren erforderliche Vorarbeit im wesentlichen oder doch in beträchtlichem Umfange der Beklagten zu 1 zuzuschreiben wäre, die dafür eigene Kosten aufgewendet hat. Blieb es der Klägerin schon unbenommen, aus freiem Entschluß eine auf lange Sicht angelegte Geschäftsverbindung abubrechen, so darf sie sich nicht auch noch die Leistungen ihres Vertragspartners zunutze machen, die dieser lediglich im Vertrauen auf eine dauerhafte Zusammenarbeit erbracht hat. Ein solches Verhalten würde in hohem Maße gegen die Gepflogenheiten des redlichen Geschäftsverkehrs verstoßen.

Die Klägerin müßte in diesem Falle den ihr zugewachsenen Vorteil, der im Verhältnis der Parteien zueinander der Beklagten zu 1 gebührt, nach Treu und Glauben dieser zukommen lassen. Hat sie selbst bei der Einführung der Geschirrspülautomaten in Deutschland mitgewirkt und dabei ins Gewicht fallende eigene Aufwendungen gehabt, so wird der beiderseitige Beitrag der Parteien gegeneinander abzuwägen und danach ein Ausgleich zu vollziehen sein.

Auch dieser Fragenkomplex kann abschließend erst nach weiterem, den Parteien nicht zu verwehrenden Sachvortrag und sich daran evtl. anschließende Ermittlungen beurteilt werden.

IV. In die anderweite Verhandlung und Entscheidung
hat das Berufungsgericht auch die Kosten des Revisions-
verfahrens einzubeziehen.

Krüger-Nieland

Alff

Simon

Merkel

. Girisch