

Nachschlagewerk: ja

BGHZ: nein

HGB § 89 b Abs. 3 Satz 2

Zur Frage der Kündigung aus einem wichtigen Grunde
wegen schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters
durch den Versuch, einen Handelsvertreter seines
Geschäftsherrn abzuwerben.

BGH, Urt. v. 11. März 1977 - I ZR 146/75 - OLG München
LG München I

BUNDESGERICHTSHOF

IM NAMEN DES VOLKES

I ZR 146/75

URTEIL

Verkündet am
11. März 1977
Zug,
Justizhauptsekretär
als Urkundsbeamter
der Geschäftsstelle

in dem Rechtsstreit

des Kaufmanns Karl-Heinz W [REDACTED], J [REDACTED] 1,
[REDACTED] C [REDACTED],

Beklagten und Revisionsklägers,

- Prozeßbevollmächtigte: Rechtsanwälte [REDACTED] und [REDACTED] -

gegen

den Kaufmann Walter H [REDACTED], P [REDACTED] weg 7, [REDACTED] V [REDACTED]
[REDACTED],

Kläger und Revisionsbeklagter,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Prof. Dr. [REDACTED] -

- 2 -

Der I. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs hat auf die mündliche Verhandlung vom 11. März 1977 durch die Richter Alff, Dr. Schönberg, Dr. Frhr. v. Gamm, Schwerdtfeger und Rebitzki

für Recht erkannt:

Auf die Revision des Beklagten wird das Urteil des 7. Zivilsenats des Oberlandesgerichts München vom 18. Juni 1975 aufgehoben. Die Berufung des Klägers gegen das Urteil der 7. Kammer für Handelssachen des Landgerichts München I vom 7. Dezember 1973 wird zurückgewiesen.

Der Kläger trägt auch die Kosten des Berufungs- und Revisionsverfahrens.

Von Rechts wegen

Tatbestand

Der Kläger war seit dem 1. August 1967 für den Beklagten als Handelsvertreter tätig. Der Vertrag konnte zum 31. Dezember 1973 unter Einhaltung einer Frist von sechs Monaten gekündigt werden.



JLaw – Gesetze und Urteile
Kostenlos
Über 200 Gesetze
Über 100.000 Urteile
[\(mobile App\)](#)



[JLaw – für Android](#)



[JLaw – für iOS](#)

Der Beklagte war Generalvertreter der Firma H [REDACTED], die Aluminium-Rolladen-Profile herstellt und Gebietsvertreter der Firma Karl S [REDACTED] KG, die ihrerseits Generalvertreter der Firma P [REDACTED], einer Herstellerin von Kunststoff-Rolladen-Profilen und Kunststoff-Fensterprofilen war. Der Kläger war Gebietsvertreter des Beklagten für die Produkte der Firma H [REDACTED] und gleichzeitig stiller Teilhaber und leitender Mitarbeiter der Firma Karl S [REDACTED] KG. Der Vertreter W [REDACTED] war ebenfalls Gebietsvertreter des Beklagten für die Erzeugnisse der Firma H [REDACTED] und Untervertreter für die Erzeugnisse der Firma P [REDACTED]. Neben der Firma Karl S [REDACTED] KG besteht eine Firma S [REDACTED] & Co., die Gebietsvertreter der Firma W [REDACTED], Saarbrücken, Hersteller von Aluminium-Rolladen-Profilen und -Systemen war.

Mit Schreiben vom 5. November 1971 kündigte der Beklagte den Handelsvertretervertrag zum 31. Dezember 1971 mit der Begründung, der Kläger habe versucht, den Vertreter des Beklagten W [REDACTED] zu Gunsten der Firma Karl S [REDACTED] KG abzuwerben.

Der Kläger hat zunächst Feststellung begehrt, daß die Kündigung zum 31. Dezember 1971 rechtsunwirksam sei; er ist dann zur Leistungsklage übergegangen und hat beantragt, den Beklagten zur Zahlung eines Ausgleichs nach § 89 b HGB in Höhe von 97.289,40 DM zu verurteilen.

Zur Begründung hat der Kläger vorgetragen, die außerordentliche Kündigung sei nicht gerechtfertigt, weil er nicht gegen das vertraglich vereinbarte Konkurrenzverbot verstoßen habe. Es bestünden zwei selbständige Firmen S [REDACTED], von denen nur eine (S [REDACTED] & Co.) als Konkurrenz

des Beklagten in Betracht komme. Seine - des Klägers - Tätigkeit als stiller Gesellschafter der Firma S [REDACTED] KG berühre die geschäftlichen Interessen des Beklagten nicht. Auch könne von einer Abwerbung des Vertreters W [REDACTED] nicht die Rede sein, da dieser von sich aus - also ohne sein Betreiben - um eine Anstellung bei der Firma Karl S [REDACTED] KG, die kein Konkurrenzunternehmen des Beklagten sei, nachgesucht habe.

Der Beklagte hat Klageabweisung begehrt und Widerklage erhoben mit dem Antrag festzustellen, daß dem Kläger auch über den verlangten Ausgleichsbetrag hinaus keine Ansprüche zustünden.

Er ist der Auffassung, die fristlose Kündigung sei nicht nur wegen des Abwerbungsversuchs sondern auch deshalb begründet, weil der Kläger seine Teilhaberschaft an einem Konkurrenzunternehmen verschwiegen habe.

Das Landgericht hat zunächst Klage und Widerklage abgewiesen und nach Zurückverweisung auf die Rechtsmittel beider Parteien durch Urteil vom 7. Dezember 1973 die Klage abgewiesen und der Widerklage stattgegeben.

Das Landgericht ist der Auffassung, der Kläger habe versucht, den Vertreter W [REDACTED] dazu zu bringen, nicht mehr für den Beklagten, sondern für die Firma S [REDACTED] tätig zu sein. Dadurch habe der Kläger die Vertrauensgrundlage zwischen ihm und dem Beklagten zerstört.

Das Oberlandesgericht hat durch Grund- und Teilurteil den Ausgleichsanspruch nach § 89 b HGB dem Grunde nach für gerechtfertigt erklärt und die Widerklage abgewiesen.

Mit der Revision verfolgt der Beklagte seinen Antrag aus der Berufungsinstanz weiter, die Berufung des Klägers gegen das Urteil des Landgerichts München I, 7. Kammer für Handelssachen, vom 7. Dezember 1973 zurückzuweisen. Der Kläger bittet, die Revision zurückzuweisen.

Entscheidungsgründe

I. Das Berufungsgericht ist der Auffassung, der Ausgleichsanspruch nach § 89 b HGB sei dem Grunde nach gerechtfertigt; die Voraussetzungen des § 89 b Abs. 3 Satz 2 HGB, wonach der Ausgleichsanspruch nicht besteht, wenn der Unternehmer das Vertragsverhältnis gekündigt hat und für die Kündigung ein wichtiger Grund wegen schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters vorlag, seien nicht gegeben. Im einzelnen führt das Berufungsgericht dazu aus, ein Abwerbungsversuch des Klägers, der es für den Beklagten als unzumutbar hätte erscheinen lassen, weiter mit dem Kläger zusammenzuarbeiten, sei nicht nachgewiesen. Der Zeuge W. [REDACTED] habe glaubhaft bekundet, daß er ursprünglich drei Artikel für den Beklagten vertrieben habe, nämlich Kunststoffrolladenstäbe der Firma P. [REDACTED], Aluminiumerzeugnisse der Firma H. [REDACTED] und Markisen. Im Sommer 1971 habe sich sein Vertragsverhältnis mit dem Beklagten jedoch grundlegend geändert, da der Beklagte das Vertreterverhältnis für die Artikel der Firma P. [REDACTED] gekündigt habe und ferner die Markisenvertretung von selbst ausgelaufen sei. W. [REDACTED] sei deshalb ab Sommer 1971 in seinem Tätigkeitsbereich soweit eingeschränkt gewesen, daß er es für zweckmäßig und notwendig gehalten habe, Verhandlungen

mit einem anderen Arbeitgeber aufzunehmen, um seine geschäftliche und finanzielle Lage möglichst zu verbessern. Wenn W. [REDACTED] in Anbetracht dieser Umstände durch Vermittlung eines Dritten (Unterzuber) einen Besprechungstermin mit dem Kläger habe vereinbaren lassen, könne dieses Vorgehen von W. [REDACTED] nur als natürliches menschliches Bestreben gewertet werden, sich im Beruf vorwärts zu arbeiten. Andererseits könne es auch dem Kläger nicht als schuldhafte Handlung gegenüber dem Beklagten angelastet werden, wenn er sich einem Dritten (U. [REDACTED]) gegenüber bereit erklärt habe, mit W. [REDACTED] ein Gespräch über ein neues Vertreterverhältnis zu führen. Allein aus der Tatsache der Vereinbarung eines Besprechungstermins im Sommer 1971 könne keine schuldhafte Verletzung der dem Kläger gegenüber dem Beklagten obliegenden Verpflichtungen abgeleitet werden.

Zwar sei der Kläger bereits im März 1971 an W. [REDACTED] herantreten und habe ihm die Übernahme einer Vertretung für die Firma Karl S. [REDACTED] KG angeboten. Da dieses Angebot jedoch den Vertrieb von Artikeln anderer Firmen mit anderen Erzeugnissen zum Inhalt gehabt habe, also dem Beklagten dadurch keine Konkurrenz habe entstehen können, entfalle insoweit ein schuldhaftes Verhalten des Klägers gegenüber dem Beklagten. Auch könne bei diesem Angebot vom März 1971 unter Berücksichtigung der damaligen Umstände nicht von dem Versuch der Abwerbung der Arbeitskraft des W. [REDACTED] gesprochen werden, da der Kläger damals nur einen Vorschlag gemacht habe und es allein in der freien Entscheidung von W. [REDACTED] gelegen habe, ob er unter Ausnützung einer etwa vertraglich vereinbarten Kündigungsmöglichkeit sich vom Beklagten habe trennen wollen oder nicht.

Das Gleiche gelte hinsichtlich der auf Betreiben von W [REDACTED] im Sommer 1971 durchgeführten Besprechung. Nach dessen Bekundung habe er dem Kläger erklärt, er wolle aus Geschäftsgründen gern einsteigen, fühle sich jedoch durch das mit dem Beklagten vereinbarte Wettbewerbsverbot gehindert. Darauf habe der Kläger sinngemäß erwidert, W [REDACTED] solle sich die Sache überlegen und anschließend Bescheid geben. Aus der Aussage des Zeugen ergäben sich somit keine Anhaltspunkte, daß der Kläger W [REDACTED] gedrängt habe, seine Stellung beim Beklagten aufzugeben. Vielmehr habe der Kläger W [REDACTED] lediglich eine Chance geboten, eine neue Arbeitsstelle zu finden. Ein Abwerbungsversuch des Klägers, der dem Beklagten eine weitere Zusammenarbeit mit dem Kläger unzumutbar gemacht hätte, sei nach allem nicht nachgewiesen, zumal die Firma Karl S [REDACTED] KG, für die W [REDACTED] hätte tätig werden können, kein Konkurrent des Beklagten gewesen sei. Auch wäre dem Beklagten bei einer Tätigkeit des W [REDACTED] für die Firma Karl S [REDACTED] KG nicht dessen Arbeitskraft verloren gegangen, weil W [REDACTED] den infolge der Kündigung des Beklagten nur noch in vermindertem Umfang bestehenden Vertreterpflichten gegenüber dem Beklagten im Wege einer Nebentätigkeit hätte entsprechen können.

In diesem Zusammenhang könne ein wichtiger Grund auch nicht aus dem Vertragsstrafenversprechen (50.000 DM) hergeleitet werden, durch das der Kläger W [REDACTED] zur Geheimhaltung der Besprechung gegenüber dem Beklagten habe veranlassen wollen. Auch daß der Kläger stiller Teilhaber der Karl S [REDACTED] KG sei, spreche nicht für eine Verletzung seiner Treuepflichten gegenüber dem Be-

klagten. Denn die Karl S. KG und der Beklagte seien nicht Konkurrenten, das sei zu Protokoll im Termin vom 26. Juli 1973 vom Prozeßbevollmächtigten des Beklagten erklärt worden und als Geständnis im Sinne des § 288 ZPO zu werten; dieses Geständnis sei auch nicht wirksam widerrufen worden. Die Firmen Karl S. KG und S. & Co. seien zwei rechtlich selbständige Unternehmen, auch wenn möglicherweise teilweise dieselben Personen Gesellschafter wären.

II. Die gegen diese Ausführungen des Berufungsgerichts gerichteten Angriffe der Revision haben Erfolg.

1. Maßgeblich ist, ob der Kläger durch den Versuch, den Vertreter W. für einen anderen Unternehmer zu gewinnen, seine Pflichten gegenüber dem Beklagten verletzt hat, und ob es deshalb dem Beklagten nicht zuzumuten war, das Handelsvertreterverhältnis mit dem Kläger bis zu der vorgesehenen ordentlichen Kündigungsmöglichkeit fortzuführen. Das Berufungsgericht hat dabei einseitig auf die Frage abgestellt, ob die Firma Karl S. KG, der W. zugeführt werden sollte, ein Konkurrenzunternehmen des Beklagten war. Mit der Verneinung einer Konkurrenztätigkeit hat es auch das Vorliegen eines wichtigen Grundes verneint. Eine Verletzung des Handelsvertretervertrags durch den Kläger kann auch darin gesehen werden, daß er einen Handelsvertreter seines Vertragspartners veranlassen wollte, für ein anderes Unternehmen tätig zu werden. Der Handelsvertreter hat die Interessen seines Geschäftsherrn wahrzunehmen (vgl. § 86 HGB); er ist verpflichtet, alles zu unterlassen, was eine Schädigung dieser Interessen herbeizuführen geeignet ist (vgl. BGHZ 42, 59, 61). Dieser

Grundsatz gilt nicht nur, soweit der Handelsvertreter die Konkurrenz anderer Unternehmen fördert, sondern auch, soweit seine Maßnahmen dem Geschäftsherrn in anderer Weise Schaden zufügen oder zuzufügen geeignet sind; dazu gehört auch die Abwerbung von Handelsvertretern seines Geschäftsherrn zugunsten anderer Unternehmen, mögen diese auch keine Konkurrenten seines Geschäftsherrn sein. Im Streitfall kommt hinzu, daß der Kläger die Firma Karl S. [REDACTED] KG, also ein Unternehmen fördern wollte, an dem er selbst als stiller Teilhaber beteiligt, also auch wirtschaftlich interessiert war.

Gleich, ob der Beklagte die Beteiligung des Klägers an dem Unternehmen kannte oder nicht - dies ist zwischen den Parteien streitig, unstreitig ist nur eine Mitarbeit des Klägers bei der Firma Karl S. [REDACTED] KG -, durfte er jedenfalls darauf vertrauen, der Kläger werde nicht unmittelbar in seinen Vertreterbestand eingreifen und den Versuch machen, einen Handelsvertreter abzuwerben. Der Verstoß des Klägers gegen diese vertragliche Pflicht ist so schwerwiegend, daß dem Beklagten die Fortsetzung des Handelsvertreterverhältnisses nicht zugemutet werden konnte und er daher berechtigt war, das Vertragsverhältnis ohne Einhaltung der vertraglich vorgesehenen Voraussetzungen zu beenden.

2. Die vom Berufungsgericht im einzelnen angeführten Umstände sind nicht geeignet, eine andere Beurteilung zu rechtfertigen.

Daß die Unterredung des Klägers mit dem Vertreter W. [REDACTED] am 24. August 1971 auf Vermittlung eines Dritten stattgefunden hat, ist unerheblich. Der Kläger mußte wegen

seiner eigenen vertraglichen Beziehungen zum Beklagten eine Unterredung mit dem Ziel, den Vertreter für die Karl S. KG zu gewinnen, ablehnen. Im übrigen war der Kläger von sich aus bereits im März 1971 mit demselben Ziel an den Vertreter herangetreten.

Der Versuch des Klägers, den Vertreter abzuwerben, war auch konkret und ernsthaft gewollt: In der Besprechung vom August 1971 hat der Kläger dem Vertreter nach dessen Bekundung als Zeuge den Entwurf eines Handelsvertretervertrages mit der Firma Karl S. KG übergeben; eine Photokopie dieses Entwurfs ist vom Zeugen bei seiner Vernehmung dem Gericht vorgelegt worden. Der Auffassung des Berufungsgerichts, der Versuch einer Abwerbung entfalle, weil der Kläger dem Vertreter lediglich eine Chance gegeben, ihn aber nicht gedrängt habe, seine Stellung aufzugeben, kann nicht gefolgt werden; es genügt das ernsthafte Angebot einer anderen Tätigkeit; eines Drängens oder besonderen Einwirkens bedarf es nicht. Am Schluß der Besprechung hat nach der Bekundung des Vertreters der Kläger ihn gebeten, sich innerhalb einer verhältnismäßig kurzen Überlegungszeit zu entscheiden, weil Herr S. seinem Vertragspartner, nämlich dem Hersteller, die fertige Besetzung des Vertretungsapparates habe vorweisen wollen.

Der Vertreter war im Zeitpunkt der Besprechung auch nicht teilweise von seinen Pflichten gegenüber dem Beklagten freigestellt; denn die Vertretung der Firma P. war ihm vom Beklagten mit Schreiben vom 29. Juni 1971 erst zum 31. Dezember 1971 gekündigt worden; die Kündigung war erfolgt, weil die Firma P. der Firma Karl S. KG und diese dem Beklagten das Handelsvertreterverhältnis ge-

kündigt hatte. Der Beklagte hatte in dem Schreiben noch vermerkt, er hoffe, daß die Verhandlungen mit S. [REDACTED] eine Lösung brächten, die die gemeinsame Zusammenarbeit auch für die Zukunft sichere. Bei dieser Sachlage durfte der Kläger wegen seiner ihm dem Beklagten gegenüber obliegenden Treuepflicht nicht in die schwebenden Verhandlungen eingreifen und den Vertreter zur Lösung seiner vertraglichen Beziehungen veranlassen.

Der Kläger selbst mußte sich nach allem bewußt sein, seine Vertragspflichten zu verletzen; daß dies auch der Fall war, erweist der Umstand, daß er sich gleich zu Beginn der Besprechung im August 1971 einen Revers unterschreiben ließ, wonach sich der Vertreter verpflichtete, 50.000,-- DM zu zahlen, wenn er über den Inhalt des Gesprächs Dritten gegenüber etwas verlauten ließe.

Schließlich ist die Berechtigung des Beklagten, das Handelsvertreterverhältnis aus wichtigem Grund zu kündigen, nicht deshalb entfallen, weil der Vertreter W. [REDACTED] nach seiner Bekundung den Beklagten über das erste Gespräch im März 1971 unterrichtet und dieser keine Maßnahmen gegen den Kläger veranlaßt hatte. Denn von der zweiten Besprechung am 24. August 1971 hat der Beklagte unwidersprochen erst wenige Tage vor dem Ausspruch der fristlosen Kündigung vom 5. November 1971 erfahren; in dem Kündigungsschreiben ist gesagt, die wiederholten Versuche, den Vertreter zu einer unmittelbaren Zusammenarbeit mit dem Hause S. [REDACTED] zu bewegen, hätten in größlicher Weise die Vertragsgrundlage und damit auch das Vertrauensverhältnis, das einer guten Zusammenarbeit zugrundeliegen müsse, verletzt. Auch wenn der Beklagte das erste Gespräch im März hinnahm, ohne Folgerungen zu

ziehen, war es ihm nicht verwehrt, den zweiten Versuch als schwere Vertragsverletzung anzusehen und fristlos das Handelsvertreterverhältnis zu kündigen.

III. Demnach war das Urteil des Berufungsgerichts aufzuheben und das landgerichtliche Urteil wiederherzustellen.

Die Kostenentscheidung beruht auf den §§ 91, 97 Abs. 1 ZPO

Alff

Schönberg

v. Gamm

Schwerdtfeger

Rebitzki