

BUNDESGERICHTSHOF

IM NAMEN DES VOLKES

I ZR 79/68

URTEIL

Verkündet am

6. Februar 1970
Werner,
Justizobersekretär
**als Urkundsbeamter
der Geschäftsstelle**

in dem Rechtsstreit

des Alleininhabers der Firma Aloys W [REDACTED], Möbelfabrik,
Kaufmann Aloys W [REDACTED], D [REDACTED]/Westfalen, S [REDACTED]straße 8,

Beklagten und Revisionsklägers,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. [REDACTED] -

gegen

die Firma "T [REDACTED]" Möbel Gesellschaft mit beschränkter
Haftung, L [REDACTED]/Rhld., An der W [REDACTED] 27, vertreten
durch ihren Geschäftsführer, Direktor Willem J [REDACTED], B [REDACTED],
International R [REDACTED] Centrum, I. T. M. M [REDACTED],

Klägerin und Revisionsbeklagte,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. [REDACTED] -

- 2 -

Der I. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs hat auf die mündliche Verhandlung vom 6. Februar 1970 unter Mitwirkung der Senatspräsidentin Dr. Krüger-Nieland und der Bundesrichter Alff, Dr. Simon, Dr. Merkel und Dr. Schönberg

für Recht erkannt:

Auf die Revision des Beklagten wird das Urteil des 6. Zivilsenats des Oberlandesgerichts Düsseldorf vom 20. Juni 1968 aufgehoben.

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

Von Rechts wegen

Tatbestand:

Zwischen dem Beklagten, der eine Möbelfabrik betreibt, und der Vertriebs-Firma T [REDACTED] Möbel D [REDACTED] und J [REDACTED] wurde 1964 eine Übereinkunft getroffen, nach deren Inhalt der Beklagte Möbel herstellen sollte, deren Modelle die Firma T [REDACTED] zur Verfügung stellen und ausschließlich - durch ihre Vertreter an Wiederverkäufer - vertreiben sollte. Die Verkaufspreise sollten zwischen beiden Parteien vereinbart und Preisänderungen nach Maßgabe der Ziff. 5 und 6 des Vertrages in Übereinstimmung beider Partner vorgenommen werden. Die Firma

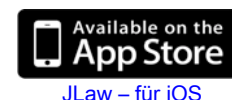
- 3 -

T [REDACTED] sollte für den Abschluß einen bestimmten Anteil am Verkaufserlös erhalten, den der Beklagte, der unmittelbar versenden und fakturieren sollte, monatlich abrechnen und überweisen sollte. Der Beklagte verpflichtete sich, solche Modelle nicht ohne schriftliche Zustimmung der Vertriebsorganisation zu verkaufen, war aber frei, eigene Modelle herzustellen und zu verkaufen. Übergab er solche eigenen Modelle der Vertriebsorganisation zum Verkauf, so unterlag er hinsichtlich dieser Modelle den gleichen Bindungen wie bei Modellen der Firma T [REDACTED].

1966 gründeten die beiden Gesellschafter der Firma T [REDACTED], D [REDACTED] und J [REDACTED], zusammen mit dem im ersten Rechtszuge als Beklagter zu 2 in Anspruch genommenen Manfred W [REDACTED], einem Sohn des Beklagten zu 1, die Klägerin, die T [REDACTED] GmbH. Die Klägerin setzte die Geschäftsverbindung der Firma T [REDACTED] Möbel D [REDACTED] und J [REDACTED] mit dem Beklagten auf der Grundlage des Vertrages von 1964 fort.

Ende 1966/Anfang 1967 kam es zu Spannungen zwischen den Parteien. Durch Rundschreiben vom 17. Januar 1967 teilte die Klägerin ihren Kunden folgendes mit:

"Um das rustikale Anbauprogramm "Dakota" von der Firma W [REDACTED] in D [REDACTED] noch interessanter zu machen, hat die Firma T [REDACTED] beschlossen, ab sofort eine 16 %ige Preissenkung vorzunehmen. Noch nicht ausgelieferte Aufträge sollen bereits zu neuen Preisen ausgeliefert werden. Rabattabsprachen bleiben davon unberührt. Wir glauben bestimmt, daß dies für Sie ein Argument sein wird, den Umsatz zu verstärken."



- 4 -

Mit Einschreiben vom selben Tage übersandte die Klägerin dem Beklagten einen Durchschlag dieses Rundschreibens. In dem Anschreiben heißt es:

"Wie wir von Herrn W. [REDACTED] jun. unterrichtet wurden, sind Sie nicht zufrieden mit dem derzeitigen Verkauf der DAKOTA-Wand. Um von uns aus den guten Willen zu zeigen und dem Programm einen größeren Auftragseingang zuzuführen, hat die Geschäftsleitung von T. [REDACTED] beschlossen, ab sofort eine 16 %ige Preissenkung wirksam werden zu lassen. Diese Preissenkung soll voll aus unserer Vertriebsmarge in Höhe von 16 % gehen, so daß wir diese Wand ohne jegliche Belastung für Sie ab sofort verkaufen werden. Anbei erhalten Sie den Durchschlag eines Rundschreibens, mit dem wir heute alle Kunden informiert haben. Wie Sie daraus ersehen, müssen die noch nicht ausgelieferten Aufträge bereits zum reduzierten Preis ausgeliefert werden. Die 16 %ige Vertriebsmarge setzte sich zusammen aus 5 - 7 % Vertreterprovision, ca. 5 - 6 % Werbungskosten, 1 % Architektenhonorar (Lizenzgebühren), ca. 3 % für T. [REDACTED] - Kostenmarge für Generalien. Sie sehen also daraus, daß auch wir bereit sind, unser Möglichstes zu tun. Um Ihnen zu helfen, nehmen wir sogar Verluste auf uns, denn so effektive Kosten wie Vertreterprovision bleiben auf jeden Fall für uns bei künftigen Verkäufen eine Belastung."

Am 18. Januar 1967 richtete der Beklagte ein Rundschreiben an die Abnehmer, in welchem es unter anderem heißt:

"Um die zwischen uns bestehenden guten Geschäftsverbindungen noch mehr pflegen und festigen zu können, habe ich mich entschlossen, die Betreuung meiner Kunden wieder in die eigene Hand zu nehmen. Darum habe ich die Zusammenarbeit mit der Firma T. [REDACTED]-Möbel eingestellt. Mein völlig neues Verkaufsprogramm, das auch Ihre Zustimmung finden wird, soll Ihnen helfen, die Wünsche Ihrer Kunden zu erfüllen. Diesem Zweck dient auch die Erweiterung meines DAKOTA-Programms, das ich weiterhin fertige."

Dementsprechend führte der Beklagte keine Aufträge für die Klägerin mehr aus, führte keine Provision ab und bot unter anderem die Anbauwand DAKOTA mit einem eigenen Katalog und einer ab 1. Februar 1967 gültigen Preisliste der Kundschaft zum Kauf an. Die Klägerin betrachtete den Vertrag als fortbestehend und bestritt dem Beklagten das Recht, die DAKOTA-Wand zu vertreiben, worüber es zu Streitigkeiten im einstweiligen Verfügungsverfahren kam. In diesem Zusammenhang schickte die Klägerin am 30. Januar 1967 ein weiteres Rundschreiben folgenden Inhalts an die Kunden:

"Obwohl Herr W [REDACTED] jun. Gesellschafter und Geschäftsführer der Firma T [REDACTED] ist, hat die Firma Möbelfabrik Aloys W [REDACTED] bekanntgegeben, daß das Modell DAKOTA, welches durch eine Idee und auf Initiative von Herrn D [REDACTED] (T [REDACTED]) entstanden ist und durch T [REDACTED] eingeführt wurde, nach der Placierung unter Ausschluß von T [REDACTED] weiter verkauft werden soll. Wir bestreiten, daß die Firma Aloys W [REDACTED] zu dieser Maßnahme berechtigt ist. Deshalb werden wir der Firma Aloys W [REDACTED] bis zur gerichtlichen Klärung die Produktion der DAKOTA-Wand untersagen."

Die Klägerin hat neben anderen Ansprüchen, die nicht Gegenstand des Revisionsverfahrens sind, Schadensersatz wegen Einstellung der Belieferung verlangt. Dazu hat sie vorgetragen, sie habe dem Beklagten keinen Grund zur fristlosen Kündigung des Herstellervertrages gegeben. Zur Versendung des Rundschreibens vom 17. Januar 1967 sei sie berechtigt gewesen, da es sich um eine Hilfsaktion im Interesse des Beklagten gehandelt habe; sie habe dazu gedient, den Absatz des Beklagten zu erhöhen und ihm aus finanziellen Schwierigkeiten zu helfen. Da es sich bei dem Herstellervertrag um einen langfristigen Vertrag gehan-

delt habe, sei die Kündigung frühestens zum 31. Dezember 1967 wirksam geworden. Infolge der Einstellung der Belieferung habe sie ihr Büro aufgeben, ihren Vertreterstab abbauen müssen und ihre gesamte Geschäftstätigkeit nicht mehr aufrechterhalten können.

Der Beklagte hat Klagabweisung beantragt und behauptet, er habe das Vertragsverhältnis mündlich am 13. und erneut am 16. Januar 1967 aus wichtigen Gründen fristlos gekündigt. Insbesondere rechtfertige das Rundschreiben der Klägerin vom 17. Januar 1967 die Kündigung. Die Klägerin habe auch versucht, seinen leitenden Angestellten M. abzuwerben und es Ende 1966/Anfang 1967 am Einsatz für die gemeinsamen Interessen fehlen lassen.

Das Landgericht hat die Klage abgewiesen. Mit ihrer Berufung hat die Klägerin unter anderem beantragt,

.....

3. a) den Beklagten zu verurteilen, an sie einen weiteren Betrag in Höhe von 78.250,-- DM nebst 5 % Zinsen seit dem Tage der Klagezustellung zu zahlen.

Die Klägerin hat zur Begründung zusätzlich ausgeführt, die Kündigung des Beklagten sei nicht durch ihr Rundschreiben vom 17. Januar 1967 verursacht worden, da dieses Rundschreiben dem Beklagten noch bei Abfassung seines Rundschreibens vom 18. Januar 1967 nicht bekannt gewesen sein könne, was sie näher ausführt. Ihr Verzicht auf die Gewinnmarge von 16 % habe sich nicht zum Nachteil des Beklagten auswirken können und könne deshalb kein Kündigungs-

grund sein. Soweit die Kunden eine 16 %ige Preisermäßigung verlangt hätten, habe der Beklagte diese 16 % auch nicht an sie, die Klägerin, ausgeschüttet. Der Beklagte habe sich auch selbst nicht an die Vereinbarung der Ziff. 5 und 6 des Herstellervertrages gehalten, sondern schon im November 1966 einseitig eine Preisänderung durchgeführt. Außer mit dem Beklagten habe sie auch Geschäfte mit den Firmen B [REDACTED], G [REDACTED], F [REDACTED], R [REDACTED] und G [REDACTED] gemacht. Durch den Wegfall der Lieferungen des Beklagten seien auch die Geschäfte mit diesen Firmen zum Erliegen gekommen. Ihr Umsatz mit sämtlichen Lieferanten habe im Jahre 1966 rund 1.565.000,-- DM, ihr Reingewinn mindestens 5 % betragen. Sie habe mithin in der Zeit bis zum 31. Dezember 1967 einen Gewinnausfall in Höhe von 78.250,-- DM erlitten.

Der Beklagte hat in dem nachgelassenen Schriftsatz vom 21. Mai 1968 seine Behauptung, der Geschäftsführer J [REDACTED] der Klägerin habe versucht, seinen Angestellten M [REDACTED] abzuwerben, substantiiert. Dieser Abwerbungsversuch sei besonders verwerflich gewesen, weil J [REDACTED] gewußt habe, daß M [REDACTED] nach dem Tode der Ehefrau des Inhabers der Beklagten, die früher die kaufmännische Leitung gehabt habe, der einzige Angestellte mit kaufmännischer Erfahrung in seinem Betrieb gewesen sei. M [REDACTED] habe den Beklagten anfangs Januar davon unterrichtet, woraufhin die Kündigung am 13. Januar 1967 ausgesprochen worden sei.

Die Klägerin habe ihn, den Beklagten, durch das Rundschreiben vom 17. Januar 1967 zur Fortsetzung des gekündigten Vertragsverhältnisses zwingen wollen, denn bei Aufrechterhaltung der Kündigung hätte er wegen der

Preisherabsetzung die laufenden Unkosten von 11 bis 13 % selbst tragen und das Programm mit Verlust verkaufen müssen. Ihm sei ein erheblicher Schaden dadurch entstanden, daß Kunden von ihm mit Rücksicht auf das Rundschreiben der Klägerin eine 16 %ige Preisermäßigung verlangt hätten. Erst nach und nach sei es ihm gelungen, den Kunden klarzumachen, daß er allenfalls den früher von der Klägerin verbuchten Gewinn von 5 % nachlassen könne. Mit ihrem unsachlich abgefaßten Rundschreiben vom 30. Januar 1967 habe die Klägerin einen weiteren groben Vertrauensbruch begangen. Hiernach sei ihm eine weitere Zusammenarbeit nicht mehr zuzumuten gewesen.

Das Berufungsgericht hat der Berufung zum Teil stattgegeben, indem es den Schadensersatzanspruch für die Zeit vom 18. Januar bis 30. Juni 1967 dem Grunde nach für gerechtfertigt erklärt hat. Im übrigen hat es die Berufung zurückgewiesen. und die Klage abgewiesen, soweit damit für die Zeit vom 1.7. bis 31.12.1967 ein Schadenersatzbetrag von DM 43.137,50 gefordert worden war. Mit der Revision wendet sich der Beklagte gegen seine Verurteilung mit dem Antrag,

das angefochtene Urteil aufzuheben, soweit zu seinem Nachteil erkannt worden ist und in diesem Umfang nach den in der Berufungsinstanz zuletzt gestellten Anträgen des Beklagten zu erkennen.

Die Klägerin beantragt, die Revision zurückzuweisen.

Entscheidungsgründe:

I. Das Berufungsgericht führt aus, der Beklagte sei nicht berechtigt gewesen, das Vertragsverhältnis fristlos zu lösen, hätte es vielmehr erst zum 30. Juni 1967 aufkündigen dürfen. Der Vertrag enthalte zwar keine Bestimmungen über seine Laufzeit und über die Voraussetzungen einer Kündigung, habe aber nicht jederzeit gekündigt werden können, weil die Parteien eine länger dauernde Geschäftsverbindung ins Auge gefaßt hätten, die mehr und mehr ausschließlichen Charakter habe erhalten sollen. Diese Eigenart der Vertragsbeziehungen habe auf beiden Seiten eine Disposition für mehrere Monate im voraus erforderlich gemacht. Deshalb sei davon auszugehen, daß sich die Parteien bei einer etwaigen Lösung oder Neuordnung ihrer Beziehungen eine angemessene Frist hätten einräumen wollen. Eine fristlose Kündigung sei daher nur bei Vorliegen eines wichtigen Grundes zulässig gewesen. Einen solchen wichtigen Grund habe der Beklagte aber nicht gehabt. Er habe nicht dargetan, daß sich die Rundschreiben der Klägerin vom 17. und vom 30. Januar 1967 so nachteilig für ihn ausgewirkt hätten, daß ihm die Fortsetzung des Vertragsverhältnisses bis zum nächsten ordentlichen Kündigungstermin nicht zuzumuten gewesen wären. Zwar habe die Klägerin durch die einseitige Preisherabsetzung am 17. Januar 1967 gegen die Abreden des Herstellervertrages verstoßen. Das sei aber nicht so schwerwiegend gewesen, daß dem Beklagten eine Fortsetzung des Vertragsverhältnisses bis zum nächsten zulässigen Kündigungstermin nicht hätte zugemutet werden können. Der Beklagte habe auch nicht dargetan, daß ihm durch die Preisherabsetzung nennenswerte Schäden entstanden wären oder gedroht hätten. Seine Einnahmen seien ungeschmälert geblieben. Die Mehrarbeit, die mit der Berichtigung der Rechnungen und der Beruhigung der Kunden verbun-

den gewesen sei, wäre als geringe Unannehmlichkeit nur dann ein ausreichender Kündigungsgrund gewesen, wenn sie von der Klägerin absichtlich herbeigeführt worden wäre oder wenn diese damit bezweckt hätte, den Beklagten zu belästigen oder in der Ausübung seines Gewerbes zu behindern. Dies sei nach den Umständen nicht anzunehmen. Vielmehr habe es sich bei der Preisherabsetzung um eine Hilfsaktion zugunsten des Beklagten gehandelt. Sie habe im Sinne der vertraglichen Zusammenarbeit gelegen. Auch das Schreiben der Klägerin vom 30. Januar 1967 könne nicht als schwerwiegender Verstoß gegen den Vertrag angesehen werden. Die Behauptungen des Beklagten, der Geschäftsführer J. [REDACTED] habe versucht, den leitenden Angestellten M. [REDACTED] beim Beklagten abzuwerben, sei nicht ausreichend substantiiert worden. Nachdem die Klägerin den Verlauf des Gespräches dargelegt habe, habe sich der Beklagte nicht darauf beschränken dürfen, seine bisherige Behauptung zu wiederholen, er hätte vielmehr eine abweichende Sachdarstellung geben müssen. Das neue Vorbringen im Schriftsatz vom 21. Mai 1968 zu dieser Frage habe wegen Verspätung gemäß § 279 Abs. 1 ZPO zurückgewiesen werden müssen. Mangels wichtiger Kündigungsgründe sei der Beklagte danach verpflichtet gewesen, die Klägerin über den 18. Januar 1967 hinaus zu beliefern. Es sei anzunehmen, daß mindestens eine Kündigungsmöglichkeit nur zum Vierteljahresschluß vereinbart worden wäre. Die Kündigung des Beklagten sei daher erst zum 30. Juni 1967 wirksam geworden und der Beklagte mithin verpflichtet, der Klägerin alle Nachteile aus der vorzeitigen Kündigung zu ersetzen, wobei es zur Ermittlung der Höhe noch weiterer Feststellungen bedürfe, die das Landgericht treffen müsse.

II. Die dagegen gerichteten Angriffe der Revision sind im Ergebnis erfolgreich.

1. Zu Recht hat das Berufungsgericht allerdings angenommen, daß der Beklagte nicht berechtigt gewesen sei, den Vertrag jederzeit ohne wichtigen Grund zu kündigen. Daß die Parteien keine ausdrückliche Vereinbarung über die Möglichkeiten der Lösung vom Vertrag getroffen haben, nötigte das Berufungsgericht nicht zu dem Schluß, das Vertragsverhältnis habe jederzeit frei lösbar sein sollen. Seine Annahme, die vertragliche Regelung sei insofern lückenhaft und müsse gemäß §§ 133, 157 BGB ergänzt werden, rechtfertigt sich aus dem von ihm zu Recht herangezogenen Gesichtspunkt, daß die Parteien eine auf Dauer angelegte Verbindung eingegangen waren. Bei derartigen Rechtsverhältnissen kann in der Regel nicht von einem gemeinsamen Vertragswillen dahin ausgegangen werden, daß die Beteiligten sich jederzeit frei zu lösen berechtigt sein sollen. Die Interessenlage fordert vielmehr in solchen Fällen regelmäßig eine Auslegung dahin, daß den Vertragspartnern, weil sie auf eine längere Zusammenarbeit eingestellt sind und entsprechend disponiert haben, eine Frist zur Umstellung gewährt werden sollte.

2. Die Revision meint, dieser Grundsatz könne hier deshalb nicht zum Nachteil des Beklagten gelten, weil dieser wirtschaftlich von der Klägerin so abhängig gewesen sei, daß er sich zur Vermeidung der Existenzgefährdung jederzeit frei habe lösen können und müssen und sie verweist darauf, daß der Beklagte 80 % seines Umsatzes mit der Klägerin getätigt habe, daß sein Produktionsumfang völlig vom Erfolg der Klägerin abgehangen habe, diese ihm aber keine Umsatzgarantie gegeben habe. Dem kann allerdings

nicht entgegengehalten werden, wie das Berufungsgericht meint, dem Beklagten habe es freigestanden, andere Abnehmer zu beliefern, soweit seine Kapazität nicht ausgelastet gewesen sei. Denn der Sinn der vertraglichen Zusammenarbeit bestand für den Beklagten, wie sich aus der Korrespondenz und den gesamten Umständen ergibt, darin, als Hersteller von den Aufgaben des Vertriebs entlastet zu werden. Er durfte deshalb nicht zu Lasten seines Kündigungsrechtes darauf verwiesen werden, er könne sich selbst um den Vertrieb bemühen. Aber die tatsächliche Abhängigkeit des Beklagten von den Vertriebs-erfolgen der Klägerin nötigte das Berufungsgericht nicht, dem Beklagten entgegen den allgemeinen Grundsätzen ein zu jeder Zeit sofort wirksames Kündigungsrecht zuzugestehen. Sie erforderte nicht mehr, als daß dem Beklagten ein wichtiger Grund zur Kündigung dann zugestanden werden mußte, wenn die Vertriebs-erfolge der Klägerin ganz kurzfristig stark nachgelassen und dadurch zu einer starken Beeinträchtigung des Beklagten geführt hätten. Einer weitergehenden Kündigungsmöglichkeit stand das schutzwürdige Interesse der Klägerin entgegen, Zeit zum Übergang auf einen anderen Lieferanten zu erhalten. Ohne diese Frist bestand die Gefahr, daß die Klägerin ihre Vertreter mangels Beschäftigungsmöglichkeiten verlor, die Kunden nicht ausreichend auf ihr neues Angebot vorbereiten konnte und so ihre Existenzgrundlage einbüßte. Daß die Klägerin dazu auf die Belieferung durch den Beklagten nicht angewiesen gewesen sei, wie die Revision unter anderem unter Hinweis auf Äußerungen im einstweiligen Verfügungsverfahren vorbringt, steht im Widerspruch zu der Feststellung des Berufungsgerichts, daß der Umsatz der Klägerin zu rund 51 % aus Lieferungen des Beklagten stammte; sie widerspricht auch der Tatsache, daß die Klägerin nach Ausbleiben der Lieferungen des Beklagten ihre Tätigkeit eingestellt

hat. Das Berufungsgericht ist demnach zutreffend davon ausgegangen, daß der Beklagte nur bei Vorliegen eines wichtigen Grundes zur sofortigen Auflösung des Vertrages berechtigt war.

III. 1. Ob der Beklagte einen wichtigen Grund zur Kündigung hatte, bedarf jedoch noch weiterer Aufklärung, und zwar in erster Linie im Hinblick auf die Behauptung des Beklagten, der Geschäftsführer der Klägerin, J. [REDACTED], habe am 23. Dezember 1966 versucht, den Angestellten des Klägers, M. [REDACTED] abzuwerben. Diese Behauptung des Beklagten ist erheblich, denn angesichts der engen vertraglichen Beziehungen einerseits und der nach Darstellung des Beklagten maßgebenden Bedeutung des Angestellten M. [REDACTED] für das Unternehmen des Beklagten andererseits stellte der behauptete Abwerbungsversuch auf jeden Fall einen wichtigen Grund zur Kündigung dar, weil er das für die vereinbarte enge Zusammenarbeit erforderliche Vertrauensverhältnis zerrütten und dem Beklagten eine auch nur befristete weitere Zusammenarbeit unzumutbar machen mußte.

2. Das Berufungsgericht hat das dazu von ihm berücksichtigte Vorbringen des Beklagten für unzureichend gehalten, weil es keine ins einzelne gehenden nachprüfbaren Tatsachen enthalten habe. Den ergänzenden Vortrag im nachgelassenen Schriftsatz vom 21. Mai 1968, mit dem der Beklagte behauptet hatte, J. [REDACTED] habe M. [REDACTED] ein 50 % höheres Gehalt und eine Gewinnbeteiligung versprochen sowie ihm in Aussicht gestellt, Mitgesellschafter der Klägerin werden zu können, hat das Berufungsgericht wegen Verspätung zurückgewiesen. Dieser Beurteilung kann jedenfalls insoweit nicht beigetreten werden, als das Berufungsgericht die Substantiierung als unzureichend erachtet hat.

a) Der Beklagte hatte schon in der ersten Instanz mit Schriftsatz vom 5. Juni 1967 (GA 83) unter Beweisantritt behauptet und als wichtigen Grund geltend gemacht, Anfang Januar 1967 habe er erfahren, daß der Geschäftsführer J. [REDACTED] den Versuch unternommen habe, seinen leitenden Angestellten M. [REDACTED] abzuwerben. Die Klägerin hatte das mit der Bemerkung bestritten, zur Widerlegung im einzelnen stehe keine Zeit mehr zur Verfügung (GA 93). In der Berufungsbegründung ist die Klägerin wiederum darauf nicht eingegangen, dagegen hat der Beklagte seine Behauptung in der Berufungserwiderung (GA 227) in gleicher Form und wiederum unter Beweisantritt wiederholt. Diese Behauptung hat die Klägerin dann im Schriftsatz vom 16. Februar 1968 (GA 272) mit der Gegendarstellung bestritten, J. [REDACTED] habe M. [REDACTED] lediglich gefragt, ob er einen Mann für ihn wisse, der eine ähnliche Position ausfüllen könne wie Herr M. [REDACTED]. Diese Darstellung hatte der Beklagte bestritten (GA 293) und die eigene aufrechterhalten, was die Klägerin erneut bestritten hat (GA 315).

b) Die Substantiierungspflicht läßt sich nicht abstrakt, sondern nur im Hinblick auf den Tatbestand der anzuwendenden Norm und die Umstände des Falles bestimmen. So ist die Behauptung, jemand habe einen leitenden Angestellten abzuwerben versucht, im Rahmen des § 1 UWG im allgemeinen für eine Beweiserhebung nicht ausreichend, weil die Abwerbung nicht schlechthin, sondern lediglich unter besonderen Voraussetzungen, wie Verleitung zum Vertragsbruch usw., rechtswidrig ist. Im Streitfall handelt es sich dagegen um die Frage, ob ein wichtiger Kündigungsgrund vorliegt, wenn ein Partner eines auf Dauer angelegten Vertragsverhältnisses den leitenden

Angestellten des Vertragspartners abzuwerben versucht. In einem solchen Falle ist ein Abwerbungsversuch, mag er auf eine Verleitung zum Vertragsbruch oder auf ordnungsgemäße Lösung des Arbeitsvertrages gerichtet sein, stets geeignet, die Grundlage für eine weitere vertrauensvolle Zusammenarbeit zu zerstören.

Es bedarf deshalb aus Rechtsgründen in einem derartigen Falle keiner weiteren Substantiierung. Dies hier um so weniger, als die Klägerin selbst eingeräumt hatte, daß ein Telefongespräch zwischen J. [REDACTED] und M. [REDACTED] zur fraglichen Zeit stattgefunden hat, in dem über die Einstellung eines kaufmännischen Angestellten durch die Klägerin gesprochen worden ist. Streitig war zwischen den Parteien lediglich geblieben, ob J. [REDACTED] den Zeugen M. [REDACTED] oder einen Dritten für diese Stelle gewinnen wollte. Das Berufungsgericht hätte deshalb den Beweis- antrag, den Zeugen M. [REDACTED] über den behaupteten Abwerbungsversuch zu vernehmen, nicht übergehen dürfen (§ 286 ZPO).

3. Dahingestellt bleiben kann bei dieser Sachlage, ob das Berufungsgericht das nähere Vorbringen des Beklagten dazu im nachgelassenen Schriftsatz vom 21. Mai 1968 ohne Rechtsfehler wegen Verspätung zurückgewiesen hat. Gegen die Verwertung dieses Vortrages bestehen aber jedenfalls insoweit Bedenken, als er keine Erwiderung auf den Schriftsatz der Klägerin vom 30. April 1968 darstellt, mithin nicht nachgelassen war (§ 272 a ZPO).

IV. 1. Ergibt die nachzuholende Beweiserhebung, daß die Klägerin den Zeugen zwar nicht direkt abzuwerben versucht hat, ihr Verhalten gegenüber M. [REDACTED] dem Beklagten

aber zumindest Zweifel an einer vertrauensvollen weiteren Zusammenarbeit nahelegen mußten, wird das Berufungsgericht prüfen müssen, ob dieses Verhalten nicht wenigstens in Verbindung mit der einseitigen Preisherabsetzung für das Modell DAKOTA durch das Rundschreiben vom 17. Januar 1967 dem Beklagten eine weitere Zusammenarbeit auch nur bis zum Ablauf der ordentlichen Kündigungsfrist unzumutbar gemacht hat. Wie auch das Berufungsgericht nicht verkennt, war diese einseitige Preisherabsetzung eine klare Vertragsverletzung. Wenn es diesen Verstoß gleichwohl nicht als ausreichend für eine sofortige Lösung des Vertragsverhältnisses angesehen hat, so deshalb, weil es darin keine Schädigung des Beklagten gesehen hat, da die Klägerin den Verlust selbst tragen wollte und weil es in dieser Maßnahme eine Hilfsaktion für den Beklagten erblickte. Diese Auffassung, deren tatsächliche Grundlagen die Revision mit zum Teil nicht unbeachtlichen Gründen bekämpft, kann wenigstens im Ergebnis als rechtlich vertretbar beurteilt werden, solange die Preisherabsetzung für sich allein infrage steht. Tritt aber als Ergebnis der nachzuholenden Beweisaufnahme ein weiterer, die Vertrauensgrundlage belastender Umstand hinzu, so wäre es rechtsfehlerhaft, dem Beklagten die Möglichkeit der sofortigen Kündigung aus wichtigem Grunde zu verwehren.

2. Rechtsfehlerhaft ist auch die Würdigung, die das Berufungsgericht dem Rundschreiben der Klägerin vom 30. Januar 1967 zuteil werden läßt. Wenn es davon ausgeht, daß die Klägerin zur Aufstellung der darin enthaltenen Behauptungen nicht berechtigt gewesen ist, konnte es die Berechtigung einer darauf gestützten sofortigen Kündigung aus wichtigem Grund nicht mit der Begründung verneinen, der Verstoß sei nicht schwerwiegend, weil

das Verhalten der Klägerin wegen des Rundschreibens des Beklagten vom 18. Januar 1967 nach deren "Hilfsaktion" vom 17. Januar 1967 verständlich sei und weil der Beklagte die Spannung mitverursacht habe, da er zuvor schon bestrebt gewesen sei, durch Vertragsänderung die Klägerin als Vertriebsunternehmen auszuschalten. Der letztere Gesichtspunkt durfte bei der Abwägung keinesfalls berücksichtigt werden, denn die Verärgerung der Klägerin über das offen vorgetragene Verlangen des Beklagten auf Änderung der vertraglichen Beziehungen konnte eine Vertragsverletzung der Klägerin weder entschuldigen noch in milderem Lichte erscheinen lassen. Es mußte jeder Partei freistehen, ohne Rechtsnachteile ihre Wünsche auf eine rechtlich zulässige Vertragsänderung vorzubringen. Ob das Rundschreiben der Klägerin vom 30. Januar 1967 als Kündigungsgrund ausreichte, hängt vielmehr davon ab, inwieweit die Klägerin berechtigt war, dem Beklagten die Produktion der DAKOTA-Wand zu untersagen. Nur wenn zweifelsfrei feststand, daß der Beklagte die Wand nicht herstellen durfte und er das selbst wußte oder sich bewußt dieser Einsicht verschloß, war es ihm zumutbar, trotz des Rundschreibens vom 30. Januar 1967 am Verträge bis zum Ablauf der ordentlichen Kündigungsfrist festzuhalten. Zwar war auch in diesem Falle die Mitteilung durch das Rundschreiben an Dritte vertragswidrig, weil der Vertrag die Parteien verpflichtete, diesen Streit untereinander oder unter Anrufung der Gerichte auszutragen. Aber wenn der Beklagte bewußt zweifelsfreie Herstellungsrechte der Klägerin verletzt hat, kann er unter den Umständen des vorliegenden Falles nicht damit gehört werden, die Mitteilung dieser Rechtsverletzung durch Rundschreiben mache ihm ein Festhalten am Verträge bis zum Ende des Quartals unzumutbar. Konnte dagegen der Beklagte mit guten Gründen der Ansicht sein, der Klägerin

stunden diese Rechte nicht zu, so stehen weder das Rundschreiben des Beklagten vom 18. Januar 1967 noch sein schon früher gestelltes Verlangen auf Vertragsänderung der Annahme entgegen, das Rundschreiben vom 30. Januar 1967 stelle einen wichtigen Kündigungsgrund dar. Das Berufungsgericht wird deshalb, falls es auf die Beurteilung dieses Rundschreibens ankommt, die Abtrennung des Verfahrens vom Klageantrag zu 2 und die Voraussetzungen des § 301 ZPO erneut prüfen müssen.

V. Die Revision beanstandet noch, daß das Berufungsgericht hinsichtlich der Kündigungsfrist § 89 Abs. 2 HGB zur ergänzenden Vertragsauslegung herangezogen habe. Es fehle an der Rechtsähnlichkeit. Das Berufungsgericht bestimmt aber in Wahrheit, wie die Entscheidungsgründe ergeben (BU 42), die Kündigungsfrist danach, welche Zeit beide Partner für den Fall der Trennung benötigten, um sich nach anderen Verbindungen umzusehen und sich auf andere Geschäftspartner umzustellen. § 89 Abs. 2 HGB wird nur insoweit entsprechend herangezogen, als der Beendigungszeitpunkt, das Vierteljahresende, übernommen wird. Das ist rechtlich nicht zu beanstanden, so daß, wenn der Beklagte nach dem Ergebnis des weiteren Verfahrens keinen wichtigen Grund zur Kündigung hatte, das Berufungsgericht annehmen darf, der Vertrag sei zum 30.6.1967 aufgelöst worden.

Das angefochtene Urteil war demgemäß aufzuheben
und die Sache zur erneuten Verhandlung und Entscheidung
an das Berufungsgericht zurückzuverweisen, das auch
über die Kosten des Revisionsverfahrens zu befinden hat.

Krüger-Nieland

Alff

Simon

Merkel

Schönberg