

47

BUNDESGERICHTSHOF

IM NAMEN DES VOLKES

VIII ZR 153/71

URTEIL

Verkündet am
14. Juni 1972
Münchenhausen,
Justizangestellte

in dem Rechtsstreit

als Urkundsbeamter
der Geschäftsstelle

der C [REDACTED] Maschinen-und Elektrizitätsge-
sellschaft mbH, vertreten durch den alleinvertretungs-
berechtigten Geschäftsführer Volker W [REDACTED] in S [REDACTED]
[REDACTED], T [REDACTED]straße [REDACTED],

Klägerin und Revisionsklägerin,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. [REDACTED] -

g e g e n

die Maschinenfabrik V. P [REDACTED] N a c h f . G m b H ,
vertreten durch den alleinvertretungsberechtigten Geschäfts-
führer D [REDACTED] in H [REDACTED] bei Bad V [REDACTED],

Beklagte und Revisionsbeklagte,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt [REDACTED] -

lf

Der VIII. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs hat auf die mündliche Verhandlung vom 14. Juni 1972 unter Mitwirkung des Senatspräsidenten Dr. Haidinger sowie der Bundesrichter Dr. Mezger, Mormann, Dr. Hiddemann und Hoffmann

für Recht erkannt:

Auf die Revision der Klägerin wird das Teilurteil des 4. Zivilsenats des Oberlandesgerichts in Frankfurt (Main) vom 20. April 1971 aufgehoben.

Die Sache wird zur anderweiten Verhandlung und Entscheidung - auch über die Kosten der Revision - an das Berufungsgericht zurückverwiesen.

Von Rechts wegen

Tatbestand

Die Beklagte stellt vorwiegend Kugelventile (sog. Kugelhähne) für die chemische Industrie, die Klägerin in erster Linie elektrotechnische Anlagen für den industriellen Bedarf her. Während die Klägerin über ein ausgedehntes Netz an Vertretern und Verkaufsstellen im In- und Ausland verfügt, wurde der vorwiegend auf den südwestdeutschen Raum begrenzte Kundenkreis der Beklagten im wesentlichen durch den Handelsvertreter S [REDACTED] betreut. Um der Beklagten

einen größeren Absatzmarkt zu eröffnen, schlossen die Parteien am 6. Dezember 1968 - zunächst unkündbar für vier Jahre - einen Vertriebsvertrag ab, in dem die Klägerin sich verpflichtete, vom 1. Januar 1969 ab den Gesamtvertrieb der Erzeugnisse der Beklagten im eigenen Namen und auf eigene Rechnung durchzuführen. Eine Einigung über eine ebenfalls vorgesehene finanzielle Beteiligung der Klägerin an der Beklagten kam dagegen nicht zustande. Nachdem der Handelsvertreter S. [REDACTED] vereinbarungsgemäß im Januar 1969 in den Dienst der Klägerin getreten war, kam es schon bald nach Anlauf des Vertriebsvertrages zu Unstimmigkeiten zwischen den Parteien. Mit Fernschreiben vom 26./27. März 1969 kündigte die Beklagte den Vertrag fristlos mit der Begründung, die Klägerin habe durch säumige Zahlungsweise sowie durch nachlässige und unsachgemäße Betreuung der Kunden der Beklagten ein weiteres Zusammenarbeiten unmöglich gemacht. Die Beendigung des Vertriebsvertrages teilte sie umgehend ihren bisherigen Kunden mit und stellte die Zusammenarbeit mit der Klägerin ein. Diese bestand auf Erfüllung des Vertrages, behielt im Hinblick auf etwa ihr zustehende Schadensersatzansprüche einen an sich der Beklagten zustehenden Betrag in Höhe von 151 547,78 DM zurück und verlangte im vorliegenden Rechtsstreit zunächst Feststellung, daß der Vertrag unbeschadet der Kündigung fortbestehe. Die Beklagte hielt mit Schriftsatz vom 20. Mai 1969 ihre fristlose Kündigung ausdrücklich aufrecht und stützte sie zusätzlich auf vertragsverletzende Äußerungen des damaligen Geschäftsführers der Klägerin, aus denen sich die Unmöglichkeit weiterer



21

vertrauensvoller Zusammenarbeit ebenfalls ergebe. Daraufhin lehnte auch die Klägerin ihrerseits die weitere Erfüllung des Vertrages ab und verlangte als Schadensersatz wegen Nichterfüllung Ersatz ihrer vergeblich gemachten Aufwendungen in Höhe von 123 946,85 DM sowie den entgangenen Gewinn, den sie mit insgesamt mindestens 1 300 000 DM angab. Davon hat sie im vorliegenden Rechtsstreit - unter Verrechnung mit den oben genannten Gegenansprüchen der Beklagten - einen bezifferten Betrag von 348 452,22 DM geltend gemacht und im übrigen Feststellung begehrt, daß die Beklagte ihr zum Ersatz des entgangenen Gewinns verpflichtet sei. Die Beklagte ihrerseits hat im Wege der Widerklage die Begleichung der noch ausstehenden Rechnungen in Höhe von 151 547,78 DM verlangt.

Das Landgericht hat die Klage, soweit sie auf Schadensersatz gerichtet war, abgewiesen und der Widerklage stattgegeben. Das Berufungsgericht hat durch Teilurteil die Berufung der Klägerin hinsichtlich des Feststellungsantrages und bezüglich des Zahlungsantrages in Höhe von 322 053,15 DM zurückgewiesen. Mit der Revision, deren Zurückweisung die Beklagte beantragt, verfolgt die Klägerin ihr ursprüngliches Zahlungs- und Feststellungsbegehren weiter.

Entscheidungsgründe

I.

Das Berufungsgericht läßt im derzeitigen Verfahrensstadium offen, ob die Beklagte berechtigt gewesen sei, am 26. März 1969 den Vertriebsvertrag aus wichtigem Grund fristlos zu kündigen. Jedenfalls habe der Vertrag dadurch sein Ende gefunden, daß die Beklagte mit Schriftsatz vom 20. Mai 1969, zugestellt an die Klägerin am 28. Mai 1969, ihre fristlose Kündigung, zusätzlich gestützt auf vertragsverletzende Äußerungen des damaligen Geschäftsführers der Klägerin K[REDACTED], ausdrücklich wiederholt habe. Nach dem Ergebnis der Beweisaufnahme habe K[REDACTED] um den 20. März 1969 herum dem Zeugen S[REDACTED] auf dessen Frage, was mit ihm bei einer etwaigen Kündigung des Vertrages durch die Beklagte geschehen werde, geantwortet, dann werde die Klägerin eben die patentrechtlich nicht geschützten Kugelhähne der Beklagten nachbauen. Das Berufungsgericht stellt außerdem fest, daß Kirchheim auf der Messe in Hannover Ende April/Anfang Mai 1969 einem seiner Angestellten auf dessen Frage, ob man sich nicht mit der Beklagten trotz der bestehenden Unstimmigkeiten einigen könne, erklärt habe, er werde die Beklagte auf Schadensersatz verklagen und, wenn sie dann "kaputtgehe", übernehmen. Diese Äußerungen - so meint das Berufungsgericht - seien zusammen selbst unter Berücksichtigung einer gewissen Verärgerung K[REDACTED]s über das Verhalten der Beklagten objektiv so schwerwiegend gewesen, daß der Beklagten ein weiteres Festhalten am Vertrag nicht mehr

habe zugemutet werden können. Für die Zeit nach dem 28. Mai 1969 stehe daher der Klägerin ein Anspruch auf entgangenen Gewinn keinesfalls mehr zu.

II.

Diese Feststellungen des Berufungsgerichts halten nicht in allen Punkten einer rechtlichen Nachprüfung stand.

1. Grundsätzlich können Dauerschuldverhältnisse, auch wenn die Parteien keine ausdrückliche vertragliche Bestimmung dieses Inhalts getroffen haben, bei Vorliegen eines wichtigen Grundes jedenfalls dann fristlos gekündigt werden, wenn sie ein enges Zusammenwirken zwischen den Vertragsteilen erfordern und daher ohne ein ungestörtes Vertrauensverhältnis und gegenseitiges Einvernehmen eine sinnvolle Vertragsabwicklung nicht möglich ist (BGHZ 41, 104, 108; BGH Urteil vom 15. Juni 1951 - V ZR 86/50 = LM BGB § 242 (Ba) Nr. 2 = NJW 1951, 836; ständ. Rechtspr.). Daß gerade im vorliegenden Fall die Durchführung des Vertriebsvertrages vom 6. Dezember 1968 vor allem aus der Sicht der Beklagten eine vertrauensvolle Zusammenarbeit voraussetzte, kann im Hinblick darauf, daß die Beklagte sich mit der Übertragung des Verkaufs fast ihrer gesamten Erzeugnisse auf die Klägerin weitgehend in deren Hände gegeben hatte und sowohl der Umfang der Produktion als auch die Gewinnmöglichkeiten nunmehr entscheidend vom Einsatz und guten Willen der Klägerin abhängen, nicht zweifelhaft sein. Ob bei der-

artigen Vertragsverhältnissen ein Vertragspartner zur fristlosen Kündigung aus wichtigem Grund (§ 242 BGB) berechtigt ist, bemißt sich im Einzelfall danach, ob ihm bei richtiger Abwägung der Interessen **b e i d e r** Parteien und unter sachgemäßer Berücksichtigung des Grundsatzes der Vertragstreue ein weiteres Festhalten am Vertrag nicht mehr zugemutet werden kann. Dabei hängt, wie das Berufungsgericht zutreffend ausführt, die Befugnis zur fristlosen Kündigung nicht notwendig davon ab, daß der Gegner schuldhaft gegen den Vertrag verstoßen hat; gerade in denjenigen Fällen, in denen dem Betroffenen eine auf §§ 325 f BGB gestützte Lösung vom Vertrag verwehrt ist, gewinnt die Befugnis, eine langfristige vertragliche Bindung durch Kündigung aus wichtigem Grund zu beenden, ihre besondere Bedeutung (vgl. dazu insgesamt Soergel/Siebert, 10. Aufl. § 242 Rdn 399 f und § 626 Rdn 6 ff mit weiteren Nachweisen). Schließlich ist eine fristlose Kündigung aus wichtigem Grund, wie der Senat bereits im Urteil vom 4. Juni 1969 (VIII ZR 134/67 = NJW 1969, 1845 = WM 1969, 959 = BGHWarn 1969 Nr. 179) für den vergleichbaren Fall der fristlosen Kündigung eines Mietverhältnisses (§ 554 a BGB) ausgeführt hat, grundsätzlich auch dann nicht ausgeschlossen, wenn **b e i d e** Parteien durch ihr Verhalten das Vertrauensverhältnis zerstört haben und eine überwiegende Verursachung der Zerrüttung durch den Gegner des Kündigenden nicht festzustellen ist. Gerade in derartigen Fällen - insbesondere wenn die beiderseitigen Vertragsverletzungen sachlich eng miteinander verknüpft sind oder gar das Verhalten des einen Vertragsteils sich lediglich als die Reaktion auf eine

vorausgegangene Vertragsverletzung des anderen Teiles darstellt, bedarf es stets einer besonders sorgfältigen und umfassenden Würdigung, ob die Vertragsverletzung des Gegners so schwer wiegt, daß dem Kündigenden angesichts seines eigenen Verhaltens ein weiteres Festhalten am Vertrag nach Treu und Glauben (§ 242 BGB) schlechthin nicht mehr zugemutet werden kann.

2. Diesen Grundsätzen trägt das Berufungsurteil nicht in ausreichendem Maße Rechnung. Insbesondere hat das Berufungsgericht, wenn es nur auf die zweite Kündigung des Vertriebsvertrages durch die Beklagte vom 20./28. Mai 1969 abstellt und ihre Berechtigung ausschließlich aus den Äußerungen des damaligen Geschäftsführers der Klägerin herleitet, den Sachverhalt nicht hinreichend ausgeschöpft (§ 286 ZPO).

a) Das Berufungsgericht unterstellt - und davon ist im Revisionsrechtszug zugunsten der Klägerin auszugehen -, daß die ohne jede vorherige schriftliche Abmahnung am 26./27. März 1969, also kaum drei Monate nach Vertragsbeginn ausgesprochene erste fristlose Kündigung des Vertriebsvertrages durch die Beklagte unwirksam war. Damit allein aber ist das Verhalten der Beklagten nicht hinreichend gewürdigt. Das Berufungsgericht übersieht in diesem Zusammenhang, daß die Beklagte sich nicht lediglich auf den Ausspruch der Kündigung beschränkt, sondern alsbald vollendete Verhältnisse geschaffen und damit eine weitere Fortsetzung des Vertrages sehr erschwert, wenn nicht gar nahezu unmöglich gemacht hat. So hatte sie, wie

das Berufungsgericht in anderem Zusammenhang feststellt, fast gleichzeitig ihre früheren Abnehmer - weitgehend zugleich Kunden auch der Klägerin - von der Beendigung des Vertriebsvertrages unterrichtet und aufgefordert, ab sofort wieder unmittelbar von ihr zu beziehen. In der Folgezeit ist auch dementsprechend verfahren worden. Daß sich die Beklagte später im Verlauf des Rechtsstreits - und zwar ersichtlich im Rahmen der Bemühungen um eine vergleichsweise Regelung - unter bestimmten, von der Klägerin allerdings nicht akzeptierten Bedingungen bereit erklärt hat, wieder über diese zu verkaufen, ist im vorliegenden Zusammenhang ohne Bedeutung. Vielmehr weist der in dem Fernschreiben vom 26. März 1969 enthaltene Hinweis der Beklagten, ein etwa von der Klägerin noch gewünschtes Gespräch könne zwischen dem 14. und 20. April 1969 - also zu einem Zeitpunkt, als die Kunden längst im Besitz der vorgenannten Mitteilung vom 1. April 1969 waren - stattfinden, darauf hin, daß die Beklagte jedenfalls zunächst nicht zur Fortsetzung des Vertriebsvertrages bereit war. Damit hatte sie ihrerseits - unterstellt man, daß die Kündigung ungerechtfertigt war - ein weiteres vertrauensvolles Zusammenarbeiten mit der Klägerin erheblich erschwert, wenn nicht gar weitgehend unmöglich gemacht und durch diese Vertragsverletzung zur Zerstörung des zwischen den Parteien erforderlichen Vertrauensverhältnisses beigetragen. Daß die Klägerin gleichwohl zunächst weiter am Vertrag festgehalten hat, steht dem schon deswegen nicht entgegen, weil die Klägerin angesichts der hohen eigenen Aufwendungen, die sie zur Durchführung des Vertriebsver-

trages gemacht hatte, doch noch auf eine Sinnesänderung bei der Beklagten gehofft und mit der Möglichkeit eines Neubeginns in den vertraglichen Beziehungen zwischen den Parteien gerechnet haben mag.

b) Unter diesem Blickwinkel hätte das Berufungsgericht die Äußerungen des damaligen Geschäftsführers der Klägerin K [REDACTED] aus denen sie allein die Befugnis der Beklagten zur zweiten fristlosen Kündigung herleitet, würdigen müssen. Auch insoweit schöpft der bloße Hinweis, dem Geschäftsführer Kirchheim möge eine gewisse Verärgerung über das Verhalten der Beklagten zugute gehalten werden - ein Umstand, der jedoch nach Ansicht des Berufungsgerichts an der Befugnis der Beklagten zur fristlosen Kündigung nichts ändert -, den Sachverhalt nicht hinreichend aus (§ 286 ZPO). Ersichtlich hat das Berufungsgericht bei seiner Würdigung dem Umstand nicht Rechnung getragen, daß in beiden Fällen die beanstandeten Äußerungen nicht der Beklagten oder außenstehenden Dritten gegenüber gefallen sind, sondern daß der Zeuge K [REDACTED] als damaliger alleiniger Geschäftsführer und Mitgesellschafter der Klägerin sie gegenüber Angestellten der Klägerin gemacht hat. Es handelte sich also um Äußerungen im betriebsinternen Kreis, zu denen K [REDACTED] zudem jeweils durch Anfragen seiner Angestellten veranlaßt worden war. Dabei bezogen sich die Äußerungen gegenüber dem Angestellten Kr [REDACTED] anlässlich der Messe in Hannover Ende April/Anfang Mai 1969 unmittelbar auf die vorausgegangene fristlose und für die Klägerin überraschende Kündigung des Vertriebsvertrages durch die Beklagte

und waren ersichtlich dadurch ausgelöst, daß die Beklagte entgegen früheren Vereinbarungen nicht bereit gewesen war, ihre Ausstellungsstücke der Klägerin für den Stand zur Verfügung zu stellen. Ähnliches gilt hinsichtlich der Äußerungen des Geschäftsführers K. [REDACTED] gegenüber dem Zeugen S. [REDACTED], der damals ebenfalls noch Angestellter der Klägerin war. Wenn das Berufungsgericht auch keine hinreichenden Feststellungen über den genauen Zeitpunkt dieses Gesprächs getroffen hat, so hatte sich doch die Klägerin unwidersprochen darauf berufen, daß im damaligen Zeitpunkt der Geschäftsführer K. [REDACTED] angesichts der engen persönlichen Bindungen des Zeugen S. [REDACTED] zu dem Geschäftsführer der Beklagten zumindest den Verdacht geschöpft hatte, die Beklagte sei bereits zur Kündigung entschlossen. Bei der Würdigung dieser Äußerungen des Zeugen K. [REDACTED] durfte schließlich auch nicht unberücksichtigt bleiben, daß die Klägerin unstreitig für die Durchführung des Vertrages erhebliche finanzielle Vorleistungen erbracht hatte, die nun angesichts des - wie zu unterstellen - vertragswidrigen Verhaltens der Beklagten möglicherweise weitgehend verloren waren.

c) Bei dieser Sachlage war eine Entscheidung der Frage, ob die Beklagte zur fristlosen Kündigung des Vertriebsvertrages berechtigt, ihr also nach Treu und Glauben ein weiteres Festhalten am Vertrag schlechthin nicht mehr zumutbar war, nicht ohne eine umfassende Würdigung des gesamten Verhaltens beider Parteien möglich. Insbesondere durfte das Berufungsgericht nicht offenlassen, ob die Beklagte bereits am

26./27. März 1969 den Vertriebsvertrag zu Recht aus wichtigem Grund gekündigt hatte oder doch jedenfalls, wenn eine solche Kündigung voreilig oder sonst objektiv nicht gerechtfertigt war, angesichts des Verhaltens der Klägerin in den ersten drei Monaten seit Vertragsbeginn ohne Verschulden davon ausgehen konnte, daß sie sich vom Vertrag lösen durfte. Erst wenn diese Punkte geklärt sind, läßt sich, sofern sich nicht ohnehin bereits die erste Kündigung als gerechtfertigt erweist, sachgerecht würdigen, welches Gewicht und welche Bedeutung für die Möglichkeit einer weiteren vertrauensvollen Zusammenarbeit den Äußerungen des damaligen Geschäftsführers der Klägerin K [REDACTED] - isoliert oder zusammen mit etwaigen anderen Vertragsverletzungen der Klägerin - zukamen.

III.

Das angefochtene Teilurteil konnte daher keinen Bestand haben. Da der Sachverhalt noch weiterer Aufklärung bedarf, war das Urteil aufzuheben und die Sache zur anderweiten Verhandlung und Entscheidung - auch über die Kosten der Revision - an das Berufungsgericht zurückzuverweisen. Bei der vom Berufungsgericht vorzunehmenden Prüfung der Frage, ob bereits die erste Kündigung gerechtfertigt oder doch jedenfalls der Beklagten nicht als Vertragsverletzung anzulasten war, wird auch zu berücksichtigen sein, daß der Vertriebsvertrag - wie oben dargelegt - in besonderem Maße ein vertrauensvolles Zusammenarbeiten zwischen den Parteien voraussetzte und die Be-

klagte, nachdem der Handelsvertreter S [REDACTED] nicht mehr für sie, sondern für die Klägerin tätig war, entscheidend darauf bedacht sein mußte, daß in dem Vertrieb ihrer Erzeugnisse durch nunmehr die Klägerin keine Stockung eintrat und insbesondere keine Dauerkunden verlorengingen. Im übrigen wird das Berufungsgericht auch zu prüfen haben, ob die Äußerungen K [REDACTED] gegenüber dem Zeugen S [REDACTED] zeitlich vor der ersten Kündigung lagen, der Beklagten bei Ausspruch der Kündigung bekannt waren und - wenn ja - welche Bedeutung diesem Umstand im Zusammenhang mit etwaigen anderen Vertragsverletzungen der Klägerin für die Wirksamkeit dieser Kündigung zukam.

Dr. Haidinger

Dr. Mezger

Mormann

Dr. Hiddemann

Hoffmann