

BGHZ: nein

Fürth

BUNDESGERICHTSHOF

IM NAMEN DES VOLKES

VIII ZR 169/86

URTEIL

Verkündet am
21. Januar 1987
Kant, Justizamtsinspektorin
als Urkundsbeamtin
der Geschäftsstelle

in dem Rechtsstreit

der S [REDACTED] S [REDACTED], Inhaber Stadt S [REDACTED], gesetzlich
vertreten durch den 1. Bürgermeister Anton F [REDACTED],

Klägerin
und Revisionsklägerin,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. [REDACTED] -

g e g e n

1. Ursula K [REDACTED], P [REDACTED] Straße 10 in N [REDACTED],

2. Michael K [REDACTED], P [REDACTED] Straße 10 in N [REDACTED],

Beklagte
und Revisionsbeklagte,

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

- 2 -

Der VIII. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs hat auf die mündliche Verhandlung vom 21. Januar 1987 durch den Vorsitzenden Richter Braxmaier und die Richter Wolf, Dr. Zülch, Dr. Paulusch und Groß

für Recht erkannt:

Die Revision gegen das Urteil des 4. Zivilsenats des Oberlandesgerichts Nürnberg vom 16. Oktober 1985 wird auf Kosten der Klägerin zurückgewiesen.

Von Rechts wegen

Tatbestand

Die klagende Brauerei, ein Eigenbetrieb der Stadt S [REDACTED], unterhielt bis zum 31. März 1977 in Nürnberg eine Niederlage. Die beklagten Eheleute waren bis zu diesem Zeitpunkt als Arbeitnehmer dieser Niederlassung beschäftigt, der Beklagte zu 2 als Bierausfahrer. Am 15. Februar 1977 schlossen die Parteien einen Vertrag, nach dem die Beklagten die Niederlage N [REDACTED] "in eigener Regie und auf eigene Rechnung" unter der Bezeichnung "S [REDACTED] Biervertrieb" übernahmen (Nr. 1 des Vertrages). Zugleich übernahmen die Beklagten die von der Klägerin gepachteten



Räume des Auslieferungslagers, durften aber die Niederlage ab 1. April 1981 auf einem eigenen Grundstück fortführen (Nr. 2). Die Laufzeit des Vertrages sollte 10 Jahre betragen und sich mangels einer Kündigung durch einen der Vertragspartner um fünf weitere Jahre verlängern (Nr. 3). Die Beklagten verpflichteten sich, ausschließlich und ohne Unterbrechung Biere der Klägerin und die von dieser geführten alkoholfreien Getränke zu führen und zu verkaufen (Nr. 8). Die Bezugspreise sollten sich aus einem nach Nr. 9 dem Vertrag als Anlage beigefügten Preisverzeichnis ergeben und sich entsprechend etwaigen Preisänderungen im Raum N[REDACTED] ändern; die Verkaufspreise der Beklagten sollten zwischen den Parteien im gegenseitigen Einvernehmen abgestimmt werden (Nr. 17). Den Beklagten wurde von der Klägerin die Büroausstattung der Niederlage und sonstiges bei Kunden befindliches Brauereieinventar leihweise überlassen (Nr. 19). Ferner kauften sie von der Klägerin zwei vorhandene Lastkraftwagen zum amtlichen Schätzwert; den mit 18.700,-- DM festgesetzten Kaufpreis des einen Wagens konnten sie in zwölf Monatsraten begleichen (Nr. 18). Des weiteren enthielt der Vertrag unter anderem die folgenden Regelungen:

4.

Sämtliche bisher von der Niederlage N[REDACTED] betreuten Kunden werden den (Beklagten) zur pünktlichen und ordnungsgemäßen Betreuung übergeben. Sie verpflichten sich, darüber hinaus Kunden zu werben und eine Steigerung des Umsatzes anzustreben. Alle zu beliefernden Kunden, auch die Neuerwerbungen während der Vertragslaufzeit, gelten als Kunden der (Klägerin) und sind an

diese zurückzugeben, wenn das Vertragsverhältnis gelöst wird.

Wird dieses Vertragsverhältnis ordnungsgemäß von der Brauerei gekündigt, ist zwischen der Brauerei und den (Beklagten) ein Ausgleich in Anlehnung an § 89 b HGB herbeizuführen.

Eine Lösung des Vertragsverhältnisses durch die (Beklagten) oder eine solche im Sinne der Ziff. 21 des Vertrages (Recht der Klägerin zur fristlosen Kündigung bei Schwierigkeiten in der Vertragsdurchführung durch die Beklagten) schließt eine solche Regelung aus ...

5.

Ausgenommen von der Übernahme sind jene Brauereikunden, zu denen aufgrund finanzieller Leistungen ein unmittelbares Vertragsverhältnis zur Brauerei besteht, oder jene Kunden, deren Brauerei-Lieferpreise unter denen der (Beklagten) liegen ...

6.

Die (Beklagten) überlassen der (Klägerin) jährlich ein komplettes Verzeichnis aller belieferten Kunden mit Angabe der Mengen und Lieferpreise.

7.

Das Verkaufsgebiet erstreckt sich insbesondere auf die Stadt- und Landkreise N[REDACTED], F[REDACTED], E[REDACTED] und L[REDACTED].

Ausweitungen in andere Gebiete müssen von Fall zu Fall mit der Brauereiverwaltung abgesprochen werden und bedürfen deren Zustimmung.

22.

Nach Beendigung des Vertrages verpflichten sich die (Beklagten) zur Rückgabe aller Kunden an die (Klägerin) ...

Sie dürfen ein Jahr lang keinen Bier- oder Getränkevertrieb betreiben und auch nicht in einem solchen tätig sein.

Als Begrenzung gilt der Bereich nach Ziffer 7 und der übrige Lieferbereich der (Klägerin).

Im Verlaufe der Vertragsdurchführung kam es zu Meinungsverschiedenheiten zwischen den Parteien, weil die Beklagten Fremdbiere und fremde alkoholfreie Getränke in ihr Sortiment aufnahmen und die Klägerin ihrerseits Getränkemarkte unmittelbar belieferte, die sie bei Vertragsbeginn in dem den Beklagten zugewiesenen Verkaufsgebiet noch nicht beliefert hatte. Mit Anwaltsschreiben vom 13. Oktober 1983 vertraten die Beklagten die Auffassung, der Vertrag sei sittenwidrig, jedenfalls aber infolge veränderter Umstände hinfällig geworden; zugleich erklärten sie die fristlose Kündigung des Vertrages.

Die Klägerin hat ein landgerichtliches Urteil erwirkt, mit dem - unter Abweisung einiger in der Revisionsinstanz nicht mehr im Streit befindlichen Anträge - festgestellt worden ist, daß der Vertrag vom 15. Februar 1977 unverändert fortbestehe und die Beklagten der Klägerin den dieser durch den Verkauf von Getränken anderer Brauereien entstandenen Schaden zu ersetzen hätten; zugleich ist den Beklagten verboten worden, Biere und alkoholfreie Getränke anderer Brauereien zu beziehen und zu vertreiben, und ihnen aufgegeben worden, der Klägerin ein Verzeichnis aller belieferten Kunden mit Mengen- und Preisangaben für die

Jahre 1981 und 1982 zu überlassen. Auf die Berufung der Beklagten hat das Oberlandesgericht die Klage in vollem Umfang abgewiesen. Mit ihrer Revision, deren Zurückweisung die Beklagten beantragen, erstrebt die Klägerin die Wiederherstellung des landgerichtlichen Urteils.

Entscheidungsgründe

Die Revision hat keinen Erfolg.

I. Das Berufungsgericht hat ausgeführt:

Zwar sei der Vertrag vom 15. Februar 1977 entgegen der Auffassung der Beklagten nicht wegen Verstoßes gegen das Schriftformerfordernis des § 34 GWB unwirksam, weil die Abgabepreise der Klägerin sich gemäß Nr. 9 des Vertrages aus der Kartellbehörde zugänglichen Preislisten ergäben. Die Klage sei jedoch unbegründet, weil der Vertrag wegen Knebelung der Beklagten sittenwidrig sei (§ 138 BGB). Die lange Dauer der Bezugsbindung ziehe allerdings für sich allein noch nicht die Nichtigkeit des Vertrages nach sich. Indessen sei die Bindung an den ausschließlichen Getränkebezug bei der Klägerin für die Beklagten unzumutbar gewesen, weil ihnen entgegen den heute weitgehend üblichen Verträgen mit Gastwirten jeglicher Fremdbierbezug verboten und der Bezug alkoholfreier Getränke von einer anderen

Getränkehandelsfirma nur gegen eine ohne Gegenleistung der Klägerin an diese zu zahlende "Provision" erlaubt worden sei. Zwar laufe die Bindung der Beklagten an den Vertrag grundsätzlich nur auf 10 Jahre; ein Ausscheiden aus dem Vertrag auf eigenen Wunsch oder auch eine außerordentliche Kündigung sei für die Beklagten aber wegen des Wettbewerbsverbots in Nr. 22 des Vertrages und wegen der Verpflichtung zur "Rückgabe" aller Kunden mit der Aufgabe ihres Geschäfts verbunden gewesen. Ferner belaste die Beklagten erheblich, daß sie nach dem Vertrag keinen Gebietsschutz hätten und dem Wettbewerb der Klägerin selbst sowie anderer Vertreiber der von ihr hergestellten Biere ausgesetzt gewesen seien. Denn die Regelungen in Nr. 4, 5 und 7 des Vertrages könnten nicht anders ausgelegt werden, als daß die Klägerin im Gebiet der Beklagten die bisher von ihr direkt belieferten Kunden weiter beliefern und in Zukunft auch an andere Kunden selbst liefern dürfe, dies auch an Konkurrenten der Beklagten und zu billigeren als diesen selbst angebotenen Preisen. Besonders gefährlich sei es für die Beklagten, daß die Klägerin aus der Liste, die die Beklagten ihr nach Nr. 6 des Vertrages zu überlassen hätten, Kunden aussuchen könne, die sie unter Umgehung der Beklagten selbst beliefern wolle. Die Gegenleistungen der Klägerin rechtfertigten eine derartige Bindung der Beklagten nicht. Der ihnen überlassene Kundenstamm sei weit geringer gewesen, als die Klägerin behauptet habe. Auch bei Berücksichtigung der weiteren Leistungen der Klägerin - der Kreditierung des Kaufpreises für einen der Lastkraftwagen und der Überlassung des

Büro- und Brauereieinventars - müsse der Vertrag, den die Klägerin unter Ausnutzung der Arglosigkeit der Beklagten entworfen habe, als diese unmittelbar knebelnd und damit sittenwidrig angesehen werden.

II. Diese Ausführungen des Berufungsgerichts halten den Angriffen der Revision im Kern stand. Der Vertrag vom 15. Februar 1977 verstößt gegen die guten Sitten und ist daher gemäß § 138 Abs. 1 BGB nichtig, weil er die wirtschaftliche Bewegungsfreiheit der Beklagten in unvertretbarer Weise einengte und sie in eine mit den Anschauungen des redlichen geschäftlichen Verkehrs nicht mehr zu vereinbarende Abhängigkeit von der Klägerin brachte. Entscheidend dafür ist, daß nach der Vertragsgestaltung im einzelnen die Beklagten in ihren Verdienstmöglichkeiten während der langfristigen Dauer ihrer Bezugsbindung weitgehend vom Belieben der Klägerin abhingen und sie zudem durch die für die Zeit nach der Vertragsbeendigung vorgesehenen Regelungen unbillig belastet wurden.

1. Das Berufungsgericht hat dem Vertrag entnommen, daß den Beklagten weder ein Alleinvertriebsrecht noch ein Gebietsschutz eingeräumt wurde, während der Klägerin mangels Vereinbarung einer Absatzbindung das Recht zur unmittelbaren Belieferung neuer Kunden im Verkaufsgebiet zustehen sollte.

a) Diese tatrichterliche Auslegung des zwischen den Parteien geschlossenen Individualvertrages wird in der Revisionsinstanz nicht angegriffen und ist aus Rechtsgründen nicht zu beanstanden.

aa) Ausdrücklich besagt der Vertragswortlaut über ein Alleinvertriebsrecht der Beklagten oder ein Direktbelieferungsrecht der Klägerin hinsichtlich "neuer", bei Vertragsbeginn noch nicht beliefelter Kunden nichts. Der in Nr. 7 des Vertrages verwendete Ausdruck "Verkaufsgebiet" läßt dies offen. Zwar kann dem Zusammenhang der Nr. 4 und 5 des Vertrages - nämlich der Überlassung sämtlicher Kunden an die Beklagten und ihrer Pflicht zur "Rückgabe" (erst) bei Beendigung des Vertrages - unter Berücksichtigung der besonderen Treue- und Rücksichtspflichten, die sich aus einem solchen auf lange Dauer angelegten Vertragsverhältnis für beide Parteien ergeben, entnommen werden, daß die Klägerin den überlassenen Kundenstamm nur im Rahmen der in Nr. 5 Abs. 1 des Vertrages aufgeführten Ausnahmen selbst beliefern durfte. Derartige Beschränkungen fehlen hingegen hinsichtlich potentieller "Neukunden". Wenn das Berufungsgericht hieraus - offenbar im Umkehrschluß - abgeleitet hat, daß die Klägerin ihre Getränke an bisher nicht belieferte Kunden einschränkungslos auch selbst vertreiben durfte, so stellt dies eine grundsätzlich mögliche tatrichterliche Vertragsauslegung dar.

bb) Etwas anderes folgt auch nicht aus der Natur des Vertragsverhältnisses oder der Durchführung des Vertrages durch die Parteien. Der vorliegend abgeschlossene Bierverlagsvertrag, der die Beklagten zum Betrieb der früheren Niederlage der Klägerin "in eigener Regie und auf eigene Rechnung" berechtigte und verpflichtete, ist dem Bereich der Vertrags- oder Eigenhändlerverträge zuzuordnen oder kommt diesem Vertragstypus zumindest nahe (vgl. OLG München BB 1963, 1194; OLG Stuttgart BB 1972, 548; Ulmer, Der Vertragshändler, 1969, S. 56, 64; Reimann GewArch 1970, 100; auch Künstler, Der Bierlieferungsvertrag, 3. Aufl., S. 241). Wenn auch in Vertragshändlerverträgen im allgemeinen und in Bierverlagsverträgen im besonderen häufig Alleinvertriebsrechte des Händlers vereinbart werden (dazu OLG Stuttgart aaO; Ulmer aaO S. 56 f.; Künstler aaO S. 240, 244), so ergibt sich ein derartiges Recht doch nicht zwingend aus der Art des Vertragsverhältnisses, sondern bedarf einer entsprechenden Vereinbarung der Parteien (z.B. Ulmer aaO S. 428; Staub/Brüggemann, GroßKomm. zum HGB, 4. Aufl., Rdn. 20 vor § 84). Die Klägerin hat sich auch nicht nach Vertragsschluß - was im Einzelfall ausreichen kann (Senatsurteil vom 18. März 1970 - VIII ZR 57/68 = WM 1970, 556 unter II) - so verhalten, als wenn sie sich im Sinne eines Alleinvertriebsrechts der Beklagten gebunden hätte. Das Recht zur Direktbelieferung von Neukunden jedenfalls hat sie stets für sich in Anspruch genommen und hiervon auch nach ihrem eigenen Vortrag Gebrauch gemacht.

Ein den Hersteller treffendes Verbot, im Verkaufsgebiet des Vertragshändlers Kunden selbst zu beliefern, kann zwar aus einem Alleinvertriebsrecht des Vertragshändlers folgen (Senatsurteil vom 21. Juni 1972 - VIII ZR 96/71 = WM 1972, 1092 unter II 2 b; BGH Urteile vom 30. Mai 1975 - I ZR 143/74 = WM 1975, 1107 unter II und vom 9. Februar 1984 - I ZR 226/81 = WM 1984, 1003 unter I 2 a; Ulmer aaO; Künstler aaO S. 241, 243, 245). Ist indessen - wie hier - ein Alleinvertriebsrecht des Vertragshändlers nicht vereinbart, so sind auch Direktgeschäfte des Herstellers im Vertragsgebiet - wenngleich in Bierverlagsverträgen häufig ausdrücklich ausgeschlossen (vgl. die Vorschläge für Verlegerverträge bei Carls, Vertragshandbuch für Brauerei und Mälzerei, 4. Aufl., S. 52, 55 f., 58, 63) - ohne dies verhindernde Parteivereinbarung grundsätzlich zulässig (ebenso OLG Köln BB 1975, 8; Ulmer aaO S. 427 f.; Baumbach/Duden/Hopt, HGB, 27. Aufl., Überbl. vor § 373 Anm. 5 E; anders wohl Stumpf, Der Vertragshändlervertrag, 2. Aufl., Rdn. 69, 74, 76, 139; OLG Zweibrücken BB 1983, 1301), wobei für die hier vorzunehmende Beurteilung offen bleiben kann, ob dies dem Hersteller lediglich erlaubt, bei ihm eingehende Bestellungen selbst auszuführen, oder ihm auch eine eigene werbende Tätigkeit auf der Absatzstufe des Vertragshändlers ermöglicht (differenzierend Ulmer aaO S. 428).

b) Nach der somit zugundestzulegenden Vertragsauslegung des Berufungsgerichts kann den Beklagten die Werbung neuer Kunden, auf die sie mit zunehmender Vertragszeit wegen des Wegfalls von "Altkunden" in steigendem Maße angewiesen sein können, dadurch erschwert oder unmöglich gemacht werden, daß die Klägerin "Neukunden" unmittelbar beliefert. Dabei kommt es nicht darauf an, ob die Klägerin sogar - wie das Berufungsgericht ausführt - Namen und Anschriften zum Zwecke einer Direktbelieferung aus der ihr von den Beklagten zu überlassenden Kundenliste (Nr. 6 des Vertrages) entnehmen könnte oder ob ihr dies - wie die Revision meint - aus dem Gedanken des Rechtsmißbrauchs oder aufgrund einer an ihrer Treue- und Rücksichtspflicht gegenüber den Beklagten (Senatsurteil BGHZ 93, 29, 39) ausgerichteten Vertragsauslegung verwehrt ist. Auch ohne eine solche Handhabung des Vertrages durch die Klägerin besteht die Gefahr, daß sich gerade starke Abnehmer unmittelbar an die Klägerin, die zu billigeren Preisen als die Beklagten liefern konnte, wenden und dadurch den Beklagten die Werbung neuer Kunden erschwert wird. Dies kann die Beklagten dann besonders belasten, wenn die Klägerin Dritten die Getränke zu niedrigeren Preisen oder günstigeren Bedingungen als den Beklagten selbst anbietet. Daß der Vertrag vom 15. Februar 1977 der Klägerin diese Möglichkeit mangels Vereinbarung einer "Meistbegünstigungsklausel" eröffnet, hat das Berufungsgericht rechtsfehlerfrei und im übrigen in Übereinstimmung mit der von der Klägerin selbst vertretenen Auffassung angenommen; Anhaltspunkte für das Vorliegen der besonderen Voraussetzungen der

Vorschrift des § 26 Abs. 2 GWB, die der Klägerin ein derartiges Vorgehen verwehren könnte, sind dem Parteivortrag nicht zu entnehmen. Die Klägerin hat es daher in der Hand, auch Kunden, die - wie etwa Getränkemarkte, Kaufhäuser oder Kantinen - in Wettbewerb mit den Beklagten stehen können, zu günstigeren Konditionen zu beliefern, was diesen wiederum eine den Beklagten gefährliche Konkurrenz bei der Werbung um Letztabnehmer ermöglichte. Ob die Klägerin - wie die Revision geltend macht - von diesen ihr zustehenden Rechten erfahrungsgemäß nur gegenüber wenigen Kunden Gebrauch gemacht hat, ist für die Beurteilung der Sittenwidrigkeit des Vertrages ohne Belang. Denn bei der Prüfung der Wirksamkeit des Vertrages kommt es allein auf dessen Inhalt an (Senatsurteil vom 6. Oktober 1982 - VIII ZR 201/81 = WM 1982, 1354 unter II 5 a m.Nachw.). Zwar ist den Beklagten auch ohne ausdrückliche Vereinbarung ein Kündigungsrecht aus wichtigem Grund zuzubilligen, wenn die weitere Durchführung des Vertrages ihnen nicht mehr zuzumuten ist, so etwa, wenn der Vertrieb der Getränke der Klägerin den Beklagten in wirtschaftlich sinnvoller Weise nicht mehr möglich ist (Senatsurteile vom 31. Mai 1965 - VIII ZR 110/63 = BB 1965, 809 und BGHZ 93, 252, 261 f.). Selbst wenn ein derartiges außerordentliches Kündigungsrecht des belasteten Teils bei der Prüfung nach § 138 BGB Berücksichtigung finden kann (dazu Senatsurteil vom 7. Oktober 1970 - VIII ZR 202/68 = WM 1970, 1402 unter I m.Nachw.), kann nicht außer Betracht bleiben, daß an die Ausübung dieses Rechts nach allgemeiner Ansicht strenge Anforderungen zu stellen sind und

eine Kündigung des Vertrages durch die Beklagten für diese zudem - wie noch zu zeigen ist (dazu unten II 2) - mit weiteren erheblichen Nachteilen verbunden war. Jedenfalls läßt es die Gestaltung des Vertrages vom 15. Februar 1977 zu, daß die Klägerin durch eigene Belieferung dritter Kunden den Beklagten bis zur Grenze der Unzumutbarkeit selbst und über diese Dritten Konkurrenz machte und somit Einfluß auf die Verdienstmöglichkeiten der Beklagten nahm, deren Einräumung das regelmäßige Entgelt für die Tätigkeit des Vertragshändlers zur Förderung des Absatzes des Herstellers darstellt.

c) Die Belastung der Beklagten wurde noch dadurch erheblich verstärkt, daß sie während der sehr langen Vertragsdauer von 10 bzw. 15 Jahren (zur üblichen Dauer von Bierverlagsverträgen z.B. Künstler aaO S. 239 f., 247; zur zulässigen Dauer von Bierlieferungsverträgen zuletzt Senatsurteile vom 23. November 1983 - VIII ZR 333/82 = WM 1984, 88 unter II 2 b und vom 27. Februar 1985 - VIII ZR 85/84 = WM 1985, 608 unter III 1) ausschließlich an den Bezug der Biere und alkoholfreien Getränke der Klägerin zu den von dieser festgesetzten Preisen sowie an das ihnen zugewiesene Verkaufsgebiet gebunden waren. Die Ausschließlichkeitsbindung an eine bestimmte Brauerei, die sich für einen Bierverleger ohnehin wesentlich drückender auswirken kann als die entsprechende Bindung eines Gastwirts (Senatsurteil vom 31. Mai 1965 aaO), und die Regelung in Nr. 7 Abs. 2 des Vertrages erlaubten es den Beklagten nicht, einen sich verstär-

kenden Konkurrenzdruck - auch durch die Klägerin selbst - dadurch zu mildern, daß sie - sei es auch nur zu einem kleineren Teil ihres Warenangebots - günstigere Biere oder Getränke anderer Brauereien vertrieben oder durch Ausweitung ihres Verkaufsgebiets einen Ausgleich schafften. Wenn auch die Ausschließlichkeitsbindung in Vertragshändlerverträgen in der Regel nicht beanstandet wird (z.B. Ulmer aaO 345, 358) und der Vertrieb der Getränke der Klägerin gerade der Sinn des Vertrages vom 15. Februar 1977 war, so kommt doch in der Verbindung der die Beklagten über lange Zeit hin treffenden Beschränkungen einerseits mit den der Klägerin weithin einschränkungslos zustehenden Rechten (Preisänderungsrecht, Direktbelieferungsrecht) andererseits die Unausgewogenheit der gegenseitigen Rechte und Pflichten deutlich zum Ausdruck.

2. Die wirtschaftliche Bewegungsfreiheit der Beklagten wurde durch die für den Fall der Vertragsbeendigung vorgesehene Regelungen noch weiter eingeengt.

a) Nach den Nr. 4 Abs. 1 und 22 Abs. 1 des Vertrages hatten die Beklagten bei Vertragsende sämtliche Kunden einschließlich der durch ihre Tätigkeit hinzugewonnenen "Neuerwerbungen" - die bei der langen Vertragslaufzeit einen erheblichen, wenn nicht den größten Teil des Kundenstammes ausmachen konnten - an die Klägerin zurückzugeben. Einen Ausgleich hierfür hatte die Klägerin nach Nr. 4 Abs. 2 des Vertrages allein im

Falle ihrer eigenen ordnungsgemäßen - also nach Ablauf von 10 Jahren erfolgenden - Vertragskündigung zu leisten. Dagegen ist eine Entschädigung der Beklagten im Falle einer durch sie nach 10 Jahren Vertragszeit oder berechtigterweise aus wichtigem Grund vorzeitig erklärten Kündigung ebensowenig vorgesehen wie bei einem Auslaufen des Vertrages nach 15 Jahren. Darüber hinaus traf die Beklagte in jedem Falle das nicht durch eine Karenzentschädigung ausgeglichene nachvertragliche Konkurrenzverbot nach Nr. 22 Abs. 2 des Vertrages.

b) Zu Unrecht meint die Revision, die Pflicht zur Rückgabe des Kundenstammes belaste die Beklagten deshalb nicht in unzumutbarer Weise, weil ihnen ein vertraglich nicht abdingbarer Ausgleichsanspruch gemäß § 89 b Abs. 1, 4 HGB zustehe. Eine unmittelbare Anwendung dieser Vorschrift kommt zweifelsfrei deshalb nicht in Betracht, weil die Beklagten nicht Handelsvertreter der Klägerin waren, sondern die Getränke im eigenen Namen und auf eigene Rechnung zu vertreiben hatten. Die Voraussetzungen einer entsprechenden Anwendung des § 89 b HGB auf Vertragshändlerverträge sind im vorliegenden Fall nicht gegeben. Denn dafür ist nach der ständigen Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs unter anderem erforderlich, daß der Vertragshändler aufgrund vertraglicher Abmachungen so in die Absatzorganisation des Lieferanten eingegliedert ist, daß er wirtschaftlich in erheblichem Umfang dem Handelsvertreter vergleichbare Aufgaben zu erfüllen hat (vgl. aus neuerer Zeit BGH Urteile vom

16. Januar 1986 - I ZR 223/83 = WM 1986, 530 unter II 1, vom 6. Februar 1985 - I ZR 175/82 = WM 1985, 838 unter II 1 sowie die weiteren Nachw. bei Wolf WM 1986, Sonderbeilage Nr. 5 S. 15). Zwar ist der Revision einzuräumen, daß der Vertrag vom 15. Februar 1977 eine Reihe von Regelungen enthält, die typischerweise eine entsprechende Anwendung der Vorschrift des § 89 b HGB auf den Vertragshändler nahelegen können, so insbesondere die den Namen der Klägerin enthaltende Bezeichnung des Biervertriebs (Nr. 1 Abs. 1), die - freilich ganz allgemein gehaltene - Verpflichtung der Beklagten, Kunden zu werben und eine Umsatzsteigerung anzustreben (Nr. 4 Abs. 1 Satz 2), die Zuweisung eines bestimmten Verkaufsgebiets (Nr. 7), die Ausschließlichkeitsbindung der Beklagten (Nr. 8), die vorgesehene Abstimmung der Vertragsparteien über die Verkaufspreise der Beklagten (Nr. 17) und das nachvertragliche Wettbewerbsverbot (Nr. 22). Gleichwohl fehlt es - ungeachtet der aus anderen Vorschriften des Vertrages sich ergebenden starken wirtschaftlichen Abhängigkeit der Beklagten von der Klägerin (dazu oben II 1 b, c, 2 a) - nahezu völlig an jenen vertraglichen Regelungen, die es rechtfertigen könnten, eine dem Handelsvertreter vergleichbare Eingliederung der Beklagten in die Vertriebs- und Absatzorganisation der Klägerin anzunehmen. Ein Alleinvertriebsrecht oder Gebietsschutz - Rechte, die nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs (Urteile vom 25. März 1982 - I ZR 146/80 = WM 1982, 1125 unter II 1 a, vom 14. April 1983 - I ZR 20/81 = WM 1983, 1102 unter 1 a bb und vom 20. Oktober 1983

- I ZR 86/82 = WM 1984, 167 unter II 1 a) allerdings nur indiziell für eine dem Handelsvertreter vergleichbare Einordnung des Vertragshändlers in die Absatzorganisation des Herstellers sprechen und nicht als zwingende Voraussetzung für eine Gleichbehandlung gewertet werden - standen den Beklagten, wie ausgeführt, nicht zu. Darüber hinaus fehlte es an fast allen Weisungs- oder Kontrollrechten der Klägerin sowie Verhaltenspflichten der Beklagten, die - in teilweise wechselnder Kombination - den Bundesgerichtshof zur Gleichbehandlung des Vertragshändlers mit dem Handelsvertreter im Hinblick auf eine entsprechende Anwendung des § 89 b HGB veranlaßt haben (zum folgenden vgl. Urteile vom 5. Oktober 1979 - I ZR 43/78 = WM 1979, 1391 unter II 2, vom 20. Februar 1981 - I ZR 59/79 = WM 1981, 685 unter II 2 a, vom 25. März 1982 aaO unter II 1 b, vom 3. März 1983 - I ZR 34/81 = WM 1983, 596 unter II 1, vom 14. April 1983 aaO unter 1 a aa und vom 20. Oktober 1983 aaO unter II 1 b), so etwa an jedem Recht des Herstellers, dem Vertragshändler Weisungen, Richtlinien oder auch nur Empfehlungen hinsichtlich der Verkaufsorganisation, der Lager- und Vorratshaltung, der Einrichtung der Geschäftsräume, der Art und des Umfangs der Werbung, der Verhandlungen mit Interessenten oder der Buchführung zu erteilen, die Abrechnungsunterlagen zu prüfen oder den Vertragshändler bei Investitionen oder Änderungen der Betriebsstruktur zu beraten; ebensowenig verpflichtete der Vertrag die Beklagten, der Klägerin - von dem nur jährlich zu überlassenden Kundenverzeichnis abgesehen (Nr. 7 des Vertra-

ges) - Informationen zu erteilen, ins einzelne gehende Berichte irgendwelcher Art zu erstellen oder auch nur ihr Zutritt zu den Geschäftsräumen zu gestatten. Unter diesen Umständen kann von einer einem Handelsvertreter vergleichbaren festen Eingliederung der Beklagten in die Vertriebsorganisation der Klägerin nicht gesprochen werden.

Schon mangels dieser Voraussetzungen für eine Gleichbehandlung des Vertragshändlers mit dem Handelsvertreter kommt auch eine entsprechende Anwendung des § 90 a Abs. 1 Satz 3, Abs. 4 HGB (Pflicht zur Zahlung einer Entschädigung für die Dauer einer nachvertraglichen Wettbewerbsbeschränkung) nicht in Betracht.

c) Das Berufungsgericht ist mithin zutreffend davon ausgegangen, daß die Ausgestaltung des Vertrages die Beklagten nicht nur verpflichtete, in den genannten Fällen der Vertragsbeendigung die durch ihre eigenen Bemühungen und Leistungen gewonnene Kunden der Klägerin ohne Gegenleistung zu überlassen, sondern ihnen darüber hinaus ein entschädigungsloses nachvertragliches Wettbewerbsverbot zugunsten der Klägerin auferlegte. Dies brachte für die Beklagten zumindest die Gefahr mit sich, den über lange Zeit hinweg ausgeübten Beruf ganz aufgeben zu müssen und das von ihnen in den Geschäftsbetrieb investierte Kapital zu verlieren oder doch nur mit Verlust herausziehen zu können. Die in Nr. 22 Abs. 2 und 3 des Vertrages enthaltenen Beschrän-

kungen des Konkurrenzverbots in zeitlicher und räumlicher Hinsicht konnten die Lage der Beklagten nach Vertragsende allenfalls unvollkommen erleichtern. Denn nach einer Karenz von einem Jahr mußte es ihnen nach der Lebenserfahrung schwerfallen, die gewonnenen Erfahrungen, Kenntnisse und Verbindungen zum Aufbau eines neuen Kundenstammes wiedereinzusetzen. Eine Verlegung ihres Geschäfts in einen anderen räumlichen Bereich konnte zudem - abgesehen von möglicherweise entgegenstehenden persönlichen Gründen - dadurch erschwert werden, daß sie ihr Geschäftsgrundstück in Nürnberg, auf das sie den Betrieb seit dem 1. April 1981 verlegt hatten, hierfür nicht mehr nutzen konnten.

3. In der wirtschaftlichen Abhängigkeit der Beklagten von der Klägerin während der Laufzeit des Vertrages in Verbindung mit den sie belastenden Regelungen bei Vertragsende (dazu auch BGH Urteil vom 20. Januar 1972 - KZR 34/71 = WM 1972, 767 unter II 1 und 3) hat das Berufungsgericht zu Recht eine nicht mehr hinnehmbare Einschränkung ihrer wirtschaftlichen Bewegungsfreiheit gesehen. Es kann offenbleiben, ob besondere vertragliche Gegenleistungen der Klägerin die übermäßig starke Benachteiligung der Beklagten hätten ausgleichen können. Dem Berufungsgericht ist auch darin zuzustimmen, daß die Leistungen der Klägerin nur als bescheiden veranschlagt werden können. Die Stellung von Leihinventar fällt - ohne daß es auf den zwischen den Parteien streitigen Wert bei Vertragsbeginn ankommt - schon

deshalb nicht sehr stark ins Gewicht, weil es mit fortschreiten-
der Vertragslaufzeit an Wert verlieren mußte und die Klägerin zu
einem Austausch nicht verpflichtet war. Der auf ein Jahr gewähr-
ten Kreditierung des Kaufpreises für einen der Lastkraftwagen
durch die - im übrigen gemäß Nr. 18 Abs. 4 des Vertrages durch
einen Eigentumsvorbehalt gesicherte - Klägerin kommt unter Be-
rücksichtigung der Vertragslaufzeit ebenfalls nur geringe Bedeu-
tung zu. Die - teilweise - Überlassung des bei Vertragsschluß
vorhandenen Kundenstammes umfaßte nach den von der Revision
nicht angegriffenen Feststellungen des Berufungsgerichts nicht,
wie von der Klägerin behauptet, 800 bis 1000, sondern nur etwa
300 Kunden. Ohne Erfolg macht die Revision geltend, es komme
nicht auf die Zahl der Kunden, sondern auf die Höhe des für die
Beklagten durch deren Belieferung erzielbaren und in den dem
Vertragsbeginn folgenden Jahren einigermaßen konstant gebliebe-
nen Umsatz an. Dabei wird übersehen, daß der von der Klägerin
überlassene Kundenstamm - wovon sie in anderem Zusammenhang
selbst ausgeht - im Verlaufe der Vertragszeit fortschreitend
durch von den Beklagten hinzugewonnene Kunden ersetzt werden
mußte. Dies wird auch daran deutlich, daß bei einem in den Ge-
schäftsjahren 1977/78 und 1978/79 im wesentlichen gleichgeblie-
benen Umsatz von etwas über 3000 hl Bier die Beklagten nach
ihrem unwidersprochenen Schreiben vom 8. Februar 1978 - also
nicht einmal ein Jahr nach Vertragsbeginn - mit neu gewonnenen
Kunden einen monatlichen Umsatz von 40 hl, mithin bereits knapp
1/6 des Jahresumsatzes, erzielt haben.

4. Da der Vertrag nach § 138 Abs. 1 BGB nichtig und die Klage deshalb unbegründet ist, bedarf es keiner Prüfung, ob der Ansicht des Berufungsgerichts, die nach § 34 GWB erforderliche Form sei eingehalten, auch im Hinblick auf die Behauptung der Beklagten, ein dem Vertrag nach Nr. 9 als Anlage beigefügtes Preisverzeichnis habe es nicht gegeben, gefolgt werden könnte. Ebenso kann dahinstehen, ob auf den Bierverlagsvertrag - ebenso wie auf Bierlieferungsverträge (Senatsurteil BGHZ 78, 242 und 97, 127) und bestimmte andere Absatzmittlungsverträge (Senatsurteil BGHZ 97, 351) - die Vorschrift des § 1 c AbzG anwendbar ist und die von den Beklagten erklärte "Kündigung" - sofern sie bei Vertragsschluß noch nicht als Kaufleute im Handelsregister eingetragen waren (§ 8 AbzG) - in einen Widerruf nach dem Abzahlungsgesetz umgedeutet werden könnte.

III. Nach allem war die Revision der Klägerin mit der Kostenfolge aus den §§ 91 Abs. 1, 97 Abs. 1 ZPO zurückzuweisen.

Braxmaier

Wolf

Dr. Zülch

Dr. Paulusch

Groß