

Nachschlagewerk: ja

BGHZ : ja

BGB § 433; HGB § 346 Ef

Zur Frage, ob bei Beendigung eines Eigenhändlervertrages der Hersteller oder Lieferant verpflichtet ist, ein vom Eigenhändler auf Verlangen des Herstellers unterhaltenes Depot oder Ausstellungslager zurückzunehmen oder den Eigenhändler in angemessener Weise bei der Verwertung zu unterstützen.

BGH, Urt. v. 21. Oktober 1970 - VIII ZR 255/68 - OLG Koblenz
LG Mainz

BUNDESGERICHTSHOF

IM NAMEN DES VOLKES

VIII ZR 255/68

URTEIL

Verkündet am

21. Oktober 1970

Schoibl

Justizhauptsekretär

als Urkundsbeamter
der Geschäftsstelle

in dem Rechtsstreit

der Frau Paulette Charlotte T [REDACTED],
Inhaberin der Firma D [REDACTED] du M [REDACTED] E [REDACTED],
I [REDACTED] Ma [REDACTED], St. Mar [REDACTED] - Mars [REDACTED] (Frankreich),

Beklagten und Revisionsklägerin,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt [REDACTED] -

gegen

die Firma Möbelwerk Karl K [REDACTED] GmbH in W [REDACTED],
gesetzlich vertreten durch ihren Geschäftsführer
Karl K [REDACTED],

Klägerin und Revisionsbeklagte,

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

Der VIII. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs hat auf die mündliche Verhandlung vom 21. Oktober 1970 unter Mitwirkung des Senatspräsidenten Dr. Haidinger sowie der Bundesrichter Dr. Mezger, Dr. Messner, Braxmaier und Dr. Hiddemann

für Recht erkannt:

Auf die Revision der Beklagten wird das Urteil des 2. Zivilsenats des Oberlandesgerichts Koblenz vom 24. Juli 1968 aufgehoben.

Die Sache wird zur anderweiten Verhandlung und Entscheidung, auch über die Kosten der Revision, an den 1. Zivilsenat des Oberlandesgerichts zurückverwiesen.

Von Rechts wegen

Tatbestand:

Die in W[REDACTED] ansässige Klägerin stellt An- und Aufbaumöbel her, die sie unter der Bezeichnung "K Möbel" vertreibt. Sie schloß am 10. Dezember 1962 mit der Firma L'A[REDACTED] Mé[REDACTED] in St.-Mar[REDACTED] Mars[REDACTED] einen "Großhändlervertrag", der am 1. Januar 1963 in Kraft treten sollte. Der Vertrag lautet in deutscher Übersetzung auszugsweise wie folgt:



"§ 1

Die Firma A [REDACTED] Mé [REDACTED] wird die Erzeugnisse der Firma K [REDACTED] nach Frankreich importieren und ein gut sortiertes Depot unterhalten.

Die Firma A [REDACTED] Mé [REDACTED] wird diese Möbel den Möbelhändlern in der unter § 3 näher bezeichneten Region anbieten und verkaufen. ...

§ 2

Die Firma K [REDACTED] verkauft ihre Erzeugnisse der Firma A [REDACTED] Mé [REDACTED] grundsätzlich zu Nettopreisen. Die Lieferungen werden auf der Grundlage gesonderter Lieferverträge erfolgen. Die bei uns eingehenden Aufträge werden nur nach Bestätigung rechtsverbindlich. Die Rechnungen sind innerhalb von 10 Tagen ab Rechnungsstellung unter Abzug des darauf festgelegten Skontos zu zahlen.

§ 3

Die Firma A [REDACTED] Mé [REDACTED] wird sich um den Verkauf von 3K - Möbeln in der nachstehend bezeichneten Region bemühen:

(es erfolgt die Aufzählung verschiedener südfranzösischer Departements)

Die Firma K [REDACTED] behält sich das Recht vor, selbst in der vorerwähnten Region tätig zu werden.

§ 4

Die Firma A [REDACTED] Mé [REDACTED] wird sich intensiv um den Verkauf von K-Möbeln bemühen, insbesondere die Verkaufsmöglichkeiten und die Möglichkeiten geschäftliche Beziehungen mit den Käufern von K - Möbeln aufrechtzuerhalten, erkunden. Sie wird alle Geschäfte und Handlungen nach den gesetzlichen Vorschriften und mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns vornehmen.

§ 5

Um die Kundschaft zu erhalten, wird die Firma A [REDACTED] Mé [REDACTED] sich einerseits um die Unterhaltung eines ausreichenden Depots, andererseits um einen Kundendienst, um weniger wichtige Mängel im Depot oder beim Kunden zu beseitigen, bemühen und zu garantieren, daß die K - Möbel seit der Lieferung im guten Zustand bleiben.

§ 7

Die Verkaufs- und Lieferbedingungen der Firma K [REDACTED] werden diesem Vertrag beigelegt und stellen einen Bestandteil desselben dar.

§ 8

Dieser Vertrag richtet sich nach deutschem Recht. Als Gerichtsstand wird der Sitz der Firma K [REDACTED] vereinbart."

In einem Schreiben vom 8. Januar 1963 erklärte die Klägerin, alle Verkäufe, die durch sie bewirkt würden, würden über das Depot der Beklagten abgewickelt werden und zugunsten des Gewinns der Beklagten gehen.

Noch im Januar 1963 trat die Beklagte anstelle der Firma A [REDACTED] Mé [REDACTED] in den Vertrag ein. Im Jahre 1964 entschloß die Klägerin sich, eine eigene Verkaufsorganisation für Frankreich aufzubauen, die später auch unter der Firma S [REDACTED] K - F [REDACTED] mit dem Sitz in P [REDACTED] gebildet wurde. Die Klägerin hatte vorgesehen, daß der Ehemann der Beklagten Auguste T [REDACTED] Verkaufsdirektor dieser Firma werden sollte. Darüber traf sie mit ihm am 21. August 1964 eine schriftliche Vereinbarung. Im

Verfolg dieser Pläne erstrebte die Klägerin außerdem eine neue Regelung ihrer Beziehungen zu der Beklagten. Die Verhandlungen zwischen der Klägerin und der Beklagten und deren Ehemann scheiterten. Einen von der Klägerin ausgearbeiteten Vertragsentwurf vom 2. Januar 1965, der vorsah, daß sämtliche vorherigen Vereinbarungen und Absprachen mit der Beklagten und dem Ehemann der Beklagten ungültig werden sollten, nahmen die Beklagte und ihr Ehemann nicht an. Auf der Pariser Möbelmesse im Januar 1965 trat die Firma K - F zum ersten Mal in Erscheinung.

Die Klägerin hat auf Bestellung der Beklagten mit Lieferscheinen vom 22. Dezember 1964 und 15. Februar 1965 Möbel an die Beklagte geliefert, die nach Darstellung der Beklagten bei ihr am 15. Februar und 13. März 1965 eingetroffen sind. Auf die Rechnungsbeträge über 14 725 und 2 543,64 DM hat die Klägerin Gutschriften von 1 032 DM und 673,35 DM erteilt. Der Restbetrag von 15 563,29 DM steht noch offen.

Von Januar 1965 ab entstanden Mißhelligkeiten zwischen den Parteien. Am 13. April 1965 richtete die Firma K - F an den Ehemann der Beklagten ein Schreiben, das auszugsweise wie folgt lautet:

"Da die beabsichtigte Übereinkunft Ende Dezember 1964 in B nicht zur Anwendung gekommen ist, nimmt K - F seine volle Aktionsfreiheit über das gesamte Territorium der Hauptstadt einge-

schlossen den Mittelmeerraum, den wir bis zum heutigen Tage als Ausschließlichkeitsgebiet der Firma D. E. du M. (das ist die Beklagte) angesehen haben, wieder auf.

Der guten Ordnung halber teile ich Ihnen dies mit, nachdem ich über die Nichtunterzeichnung dieses Projektes einer Übereinkunft Ende Dezember 1964 informiert worden bin."

Nach einem zwischen den Parteien geführten Schriftwechsel erklärte die Klägerin in einem Schreiben an die Beklagte vom 12. Mai 1965:

"... Wir möchten zunächst diese rechtlichen Dinge klarstellen. Das von Ihnen angeführte Argument, Sie seien "concessionnaire exclusif" entspricht also nicht den Tatsachen und wird von uns als unwahr zurückgewiesen.

Sie sind dadurch vertragsbrüchig geworden, daß Sie § 2 des Großhandelsvertrages, wonach Sie Rechnungen innerhalb von 10 Tagen zu begleichen haben, nicht nachgekommen sind. Auch unsere wiederholten Aufforderungen, die überfälligen Rechnungen zu regulieren, haben Sie unbeachtet gelassen, so daß wir uns veranlaßt sahen, unsere Forderungen aus Warenlieferungen Ihnen gegenüber nunmehr einzuklagen.

Wir möchten Sie ferner darauf hinweisen, daß wir mit Ihrer Firma keine für uns verbindlichen Verträge abgeschlossen haben. Es lag an Ihnen, das Vertragsangebot, das wir Ihnen am 20.1.1965 zugehen ließen, anzunehmen. Sie haben jedoch vorgezogen, dies nicht zu tun. Damit haben wir in jedem Falle unsere volle Handlungsfreiheit wieder erlangt."

Die Klägerin verlangt mit der Klage die Bezahlung des restlichen Kaufpreises für die mit Lieferscheinen vom 22. Dezember 1964 und 15. Februar 1965 gelieferten Möbel in Höhe von 15 563, 29 DM nebst Zinsen. Die Beklagte meint, sie sei zur Zahlung nicht verpflichtet. Sie behauptet, die Klägerin habe die Geschäftsverbindung Ende Januar 1965 treuwidrig aufgekündigt. Sie habe auch gegen den Großhändlervertrag dadurch verstoßen, daß die Firma K - F in das ihr, der Beklagten, vorbehaltene Gebiet eingedrungen sei. Infolge der Tätigkeit der Firma K - F sei es ihr weder möglich noch zumutbar, die von der Klägerin bezogenen Möbel abzusetzen. Die Klägerin sei nunmehr verpflichtet, die Möbel, die sie, die Beklagte, nach dem Großhändlervertrag als Sortiment habe auf Lager halten müssen, zurückzunehmen.

Das Landgericht hat die Beklagte antragsgemäß mit der Begründung verurteilt, sie könne die Zahlung des Kaufpreises nicht verweigern, weil ihr nach den Verkaufs- und Lieferungsbedingungen der Klägerin ein Zurückbehaltungsrecht nicht zustehe. Das Oberlandesgericht hat die Berufung der Beklagten zurückgewiesen.

Mit der Revision verfolgt die Beklagte ihren Klageabweisungsantrag weiter. Die Klägerin beantragt, die Revision zurückzuweisen.

Entscheidungsgründe:

A.

Die Beklagte hat - auch in der Berufungsbegründung - vorgetragen, bei den Möbeln, deren Bezahlung die Klägerin verlangt, handele es sich um sogenannte Depotmöbel, d.h. Möbel, die die Beklagte in Erfüllung der in den §§ 1 und 5 des Großhändlervertrages vom 10. Dezember 1962 übernommenen Verpflichtungen zur Unterhaltung eines "gut sortierten" und "ausreichenden" Depots zwecks Kundenwerbung und Marktbearbeitung habe anschaffen müssen. Das Berufungsgericht unterstellt auch ausdrücklich, daß die Beklagte die Möbel erworben habe, um ihrer Verpflichtung zur Unterhaltung eines Depots nachzukommen. Die Beklagte ist der Auffassung, die Klägerin sei verpflichtet, bei Beendigung des Großhändlervertrages diese Depotmöbel zurückzunehmen, der Klägerin stehe daher ein Anspruch auf Zahlung des Kaufpreises nicht zu. Die Beklagte will also nicht etwa mit der Zahlung des Kaufpreises so lange zurückhalten, bis die Klägerin ihrerseits irgendwelche Leistungen erbringt. Sie will auch nicht mit Schadensersatzforderungen aufrechnen. Das Berufungsgericht nimmt daher auch mit Recht davon Abstand, unter diesen Gesichtspunkten das Abweisungsbegehren der Beklagten zu prüfen.

Zur Entscheidung steht hiernach lediglich die Frage, ob bei einem Vertriebsvertrag der vorliegenden Art der Hersteller oder Lieferant verpflichtet

ist, nach Beendigung des Vertrages die vom Großhändler zur vertragsgemäßen Unterhaltung eines Depots oder Ausstellungslagers angeschafften Waren zurückzunehmen.

Das Berufungsgericht gibt der Kaufpreisklage in erster Linie deshalb statt, weil es der Auffassung ist, die Beklagte müsse sich an den Einzelkaufverträgen über die Möbel festhalten lassen. Es meint, das Vorbringen der Beklagten begründe unter keinen rechtlichen Gesichtspunkten einen Anspruch gegen die Klägerin auf Rücknahme der Möbel. Gegen diese Ansicht wendet die Revision sich mit Recht.

B.

I. Die vorstehend aufgeworfene Frage bedarf allerdings nur dann der Entscheidung, wenn der Einzelhändlervertrag beendet worden ist. Das Berufungsgericht scheint in einer Hilfservägung anzunehmen, der Vertrag vom 10. Dezember 1962 sei nicht beendet. Es führt aus, dem Berufungsvortrag der Beklagten sei nicht mehr zu entnehmen, daß sie den Großhändlervertrag gekündigt habe oder von ihm zurückgetreten sei. Auch die Klägerin habe den Vertrag nicht gekündigt. Das Schreiben der Firma K - F vom 13. April 1965 stelle keine Kündigung dar. Außerdem sei die Firma nicht berechtigt gewesen, verbindliche Erklärungen abzugeben. Da der Großhändlervertrag zu keinem Zeitpunkt gekündigt worden sei, sei auch das Möbeldepot der Beklagten nicht überflüssig geworden.

Mit dieser Auffassung wird das Berufungsgericht dem beiderseitigen Vorbringen der Parteien und dem unstreitigen Sachverhalt nicht gerecht. Es übersieht dabei, wie die Revision mit Recht rügt, wesentliches Parteivorbringen. Darüber, daß der Vertrag vom 10. Dezember 1962 beendet ist, stimmen die Parteien offensichtlich überein. Die Klägerin hat im Schriftsatz vom 10. Mai 1967 vorgetragen, die Beklagte gebe zu, daß sie seit Anfang 1965 nicht mehr für die Klägerin tätig sei. Dem ist die Beklagte nicht entgegengetreten. Sie hat im Schriftsatz vom 7. Juni 1967 ausdrücklich geltend gemacht, sie schulde keinen Kaufpreis, weil die Kaufverträge durch Rücktritt wegen Vertragsverletzung durch die Klägerin und die Firma K - F unverbindlich geworden seien. Streit herrscht lediglich darüber, ob sich die Klägerin wegen Vertragsverletzungen der Beklagten oder die Beklagte wegen Treuwidrigkeit der Klägerin vom Verträge gelöst habe. Im Urteil des Landgerichts wird demgemäß als Vortrag der Beklagten auch wiedergegeben, die Klägerin habe dadurch, daß sie sich der Firma K - F zum Vertrieb auf dem französischen Markt bedient habe, die auf dem Vertrag vom 10. Dezember 1962 beruhenden Ausschließlichkeitsrechte der Beklagten verletzt. Dieser Vertrag sei damit gegenstandslos geworden. Dabei ist die Beklagte, mag die rechtliche Begründung ihres Vorbringens auch unklar sein, im Berufungsrechtszuge verblieben. Sie erklärt in der Berufungsbegründung, die Geschäftsverbindung sei Ende Januar 1965 seitens der Klägerin treuwidrig aufgekündigt worden. Zusam-

menfassend macht sie geltend, die Klägerin habe den Großhändlervertrag einseitig gebrochen und folgert daraus rechtlich, die Klägerin sei zur Rücknahme des Warenlagers verpflichtet, das sie, die Beklagte, nur in Erfüllung des Großhändlervertrages unterhalten habe und das in seinem jetzigen Bestand für sie unverwertbar sei und nur eine Belastung darstelle. Das kann nichts anderes bedeuten, als daß der Großhändlervertrag nicht mehr erfüllt zu werden brauche, d.h. nicht mehr bestehe. Umgekehrt ist die Klägerin der Auffassung, die Beklagte sei dadurch, daß sie die Tätigkeit eingestellt und die Warenrechnungen nicht binnen 10 Tagen beglichen habe, vertragsbrüchig geworden. Sie erklärt im Schreiben vom 18. Mai 1965, sie, die Klägerin, habe in jedem Fall ihre volle Handlungsfreiheit wieder erlangt. Das kann sinngemäß nur bedeuten, daß sie sich von dem Vertrage vom 10. Dezember 1962 gelöst habe.

II. Die Frage, ob bei Beendigung des Großhändlervertrages die Klägerin zur Rücknahme der Depot- oder Ausstellungsware verpflichtet ist, läßt sich nicht ohne Berücksichtigung des rechtlichen Wesens des Großhändlervertrages beantworten.

1. Der vom Berufungsgericht als "Großhändlervertrag" bezeichnete Vertrag vom 10. Dezember 1962 mit seinen Zusätzen bildet einen sogenannten Eigenhändlervertrag mit einem auf einen bestimmten Bezirk beschränkten Alleinvertriebsrecht. Unter einem

Eigenhändlervertrag wird ein auf gewisse Dauer gerichteter Rahmenvertrag eigener Art verstanden, durch den sich der eine Teil (Eigenhändler oder Vertragshändler) verpflichtet, Waren des anderen Teils (des Herstellers oder Lieferanten) in eigenem Namen und auf eigene Rechnung zu vertreiben, und durch den der Eigenhändler in die Verkaufsorganisation des Herstellers eingegliedert wird (so etwa BGHZ 29, 83, 87; 34, 282, 285). Ob, wie die Revision meint, das Verhältnis der Beklagten als Eigenhändlerin zur Klägerin so ausgestattet war, daß die Beklagte sich wirtschaftlich dem Erscheinungsbild eines Handelsvertreters näherte, kann dahingestellt bleiben. Jedenfalls sollte die Beklagte nach § 2 des Vertrages vom 10. Dezember 1962 die zum Weiterverkauf bestimmten Möbel durch Einzelkaufverträge von der Klägerin erwerben. Das scheidet die Tätigkeit der Beklagten von der eines Handelsvertreters. Es kann daher dahingestellt bleiben, welche Rechte und Pflichten sich bei Beendigung eines Handelsvertretervertrages hinsichtlich der beim Handelsvertreter noch lagernden Waren ergeben.

2. Mit Recht greift die Revision aber die Ansicht des Berufungsgerichts an, daß die Rechtsverhältnisse aus den Lieferungen der Klägerin an die Beklagte sich allein nach den Einzelkaufverträgen bestimmen und unabhängig von dem Großhändlervertrage sind. Das Berufungsgericht meint offenbar in erster Linie, selbst wenn der Großhändlervertrag nach Abschluß der hier in Frage stehenden Einzelliefer-

verträgen beendet oder gestört werde, blieben die Einzellieferverträge unberührt. Diese Auffassung wird dem Wesen des Eigenhändlervertrages nicht gerecht. Daß die Beklagte durch Einzelverträge Waren der Klägerin erwerben sollte, ist keine Besonderheit des zwischen den Parteien geschlossenen Vertrages, sondern ergibt sich aus dem jedem Eigenhändlervertrage innewohnenden Tatbestandsmerkmal, daß der Eigenhändler in eigenem Namen die Waren des Herstellers vertreibt. Dazu muß er sie erst einmal selbst erworben haben. Zwischen der dem Eigenhändler durch den Eigenhändlervertrag auferlegten Vertragspflicht und dem Warenbezug besteht ein enger Zusammenhang. Der Warenbezug steht nicht getrennt neben dem Warenvertrieb, sondern dient der Durchführung der Vertriebsfunktion des Eigenhändlers. Dieser schafft die Vertragswaren nicht zum Eigenverbrauch an, sondern zum Weitervertrieb im Vertragsgebiet. Die einzelnen Kaufverträge über die Lieferung von Vertragswaren sind daher nur Hilfsgeschäfte für die dem Eigenhändler auf Grund des Eigenhändlervertrages obliegenden Verpflichtungen (Ulmer, Der Vertragshändler, Schriften des Instituts für Wirtschaftsrecht an der Universität Köln 1969, S. 319 f). Der rechtlichen Möglichkeit, daß der Eigenhändler berechtigt oder verpflichtet ist, bei Beendigung des Eigenhändlervertrages Lagerwaren an den Hersteller herauszugeben, steht die Tatsache, daß der Eigenhändler diese Gegenstände auf Grund besonderer, durch die Vertragsbeendigung nicht berührter Kaufverträge erworben hat, nicht notwendig entgegen (Ulmer aaO S. 485).

III. Ob eine solche Verpflichtung des Herstellers besteht und gegebenenfalls aus welchem Rechtsgrunde, hängt einmal wesentlich davon ab, aus welchem Anlaß der Eigenhändlervertrag sein Ende findet. Es ist denkbar, daß der Eigenhändler sich wegen einer Vertragsverletzung des Herstellers vom Vertrage löst oder umgekehrt der Hersteller wegen Vertragsuntreue des Eigenhändlers oder daß keiner der Parteien die Beendigung des Vertrages zu vertreten hat, etwa weil er befristet ist oder vertragsgemäß gekündigt wird.

1. Ist der Eigenhändler wegen einer vom Hersteller begangenen Vertragsverletzung zur Kündigung berechtigt, so kann eine Rücknahmepflicht bereits unter dem Gesichtspunkt des Schadensersatzes begründet sein. Eine solche Fallgestaltung behauptet die Beklagte. Sie macht geltend, die Klägerin habe die Geschäftsverbindung Ende Januar 1965 treuwidrig aufgekündigt. Die Firma K - F habe das ihr, der Beklagten, eingeräumte Alleinvertriebsrecht mißachtet, ihr sei es infolge der Tätigkeit dieser Firma weder möglich noch zumutbar, die von der Klägerin bezogenen Möbel abzusetzen. Das Berufungsgericht unterstellt auch, daß die Klägerin den "Großhändlervertrag" verletzt habe und der Beklagten möglicherweise Schadensersatzansprüche erwachsen seien. Es meint aber, derartige Ansprüche habe die Beklagte nicht geltend gemacht. Dabei denkt das Berufungsgericht ersichtlich nur an Schadensersatz durch Geldleistung. Diese Erwägung ist aber zu eng. Bei Treuwidrigkeit des Herstellers, insbesondere bei vertragswidriger

Verletzung des Alleinvertriebsrechts, steht dem Eigenhändler nicht nur ein Schadensersatzanspruch auf Geldleistung zu. Vielmehr kann er auch vom Eigenhändlervertrag mit Wirkung für die Zukunft zurücktreten oder richtiger fristlos kündigen. Daneben kann er auch Ersatz des ihm infolge der Kündigung eingetretenen Schadens verlangen. Das ist im Mietrecht ständige Rechtsprechung (Urteil des erkennenden Senats vom 17. Januar 1968 - VIII ZR 207/65 - LM BGB § 196 Nr. 19 = BGHWarn 1968 Nr. 15 = WM 1968, 281). Dieser Grundsatz gilt aber auch für andere Dauerverträge wie den Eigenhändlervertrag. Die Schadensersatzpflicht geht dann inhaltlich dahin, den Eigenhändler so zu stellen, wie wenn der Vertrag weiterbestanden hätte. Hätte der Eigenhändler in diesem Falle die angeschafften Waren veräußern können, so kann unter diesem Gesichtspunkt der Hersteller zum Schadensersatz in der Weise verpflichtet sein, daß er den Eigenhändler von den nunmehr nicht oder nur noch mit unverhältnismäßigen Schwierigkeiten zu veräußernden Waren durch Rücknahme befreit und von der Geltendmachung der Kaufpreisforderung Abstand nimmt.

Das Berufungsgericht, an das die Sache zur anderweiten Verhandlung und Entscheidung zurückverwiesen werden muß, wird also den Behauptungen beider Parteien über Vertragsverletzungen des Gegners nachgehen müssen. Dabei wäre zu erwägen, ob die Erklärung der Firma K - F vom 13. April 1965, sie übernehme auch für das der Beklagten übertragene Ge-

biet die volle Aktionsfreiheit, etwa deshalb, weil diese Firma die von der Klägerin gegründete eigene Verkaufsorganisation gebildet zu haben scheint, in die Beziehungen der Parteien eine solche Unsicherheit gebracht hat, daß der Beklagten zumal bei Berücksichtigung des Schreibens der Klägerin vom 12. Mai 1965, in dem sie der Beklagten bestritt, daß sie *concessionnaire exclusif* sei, eine Fortsetzung des Vertrages mindestens seit Empfang dieser Schreiben nicht mehr zumutbar war.

2. a) Liegt dagegen ein Verschulden des Herstellers an der Beendigung des Eigenhändlervertrages nicht vor, so ist die Frage, ob der Hersteller zur Rücknahme von Depot- oder Ausstellungswaren verpflichtet ist, auf der Grundlage der im Eigenhändlervertrage getroffenen Abreden über die Unterhaltung eines solchen Lagers zu beantworten. Die Auslegung dieser Vereinbarung muß unter Berücksichtigung des Wesens des Eigenhändlervertrages und der wirtschaftlichen Interessen der Beteiligten erfolgen.

Die Rechtsprechung hat sich, soweit ersichtlich ist, mit dem rechtlichen Schicksal von Warenlagern bei Beendigung des Eigenhändlervertrages bisher nur am Rande befaßt. Das Oberlandesgericht Stuttgart hat in einem Einzelfall angenommen, auf Grund eines besonderen nahen Verhältnisses der Parteien sei der Lieferant verpflichtet gewesen, dem Eigenhändler bei Abwicklung des zu Ende gehenden Vertragsverhältnisses behilflich zu sein und sich bei dem Nachfolger wegen

einer Übernahme der Bestände zu verwenden. Der VII. Zivilsenat des Bundesgerichtshofes hat in dem nicht veröffentlichten Urteil vom 28. September 1964 - VII ZR 101/63 ohne abschließende Prüfung diese Auffassung immerhin unter Hinweis auf nachvertragliche Treuepflicht bei Dauerverhältnissen für möglich gehalten. Im Schrifttum hat sich Ulmer (aaO S. 468 ff) unter bestimmten Voraussetzungen für eine solche Verpflichtung ausgesprochen. Stumpf (Verträge mit Vertragshändlern (Eigenhändler) 1966) meint, grundsätzlich müsse dem Eigenhändler entweder Gelegenheit gegeben werden, die Ware abzusetzen, die sich unverkauft in seinem Besitz befindet oder, wenn dies nicht geschehen soll, müsse die Ware vom Unternehmer zurückgenommen werden (S.83 f Rdn 115).

b) Darin, daß - zum mindesten bei Depot- und Ausstellungswaren - eine Rücknahmepflicht des Herstellers sich aus dem Gesamtinhalt des Eigenhändlervertrages ergeben kann, ist diesen Vertretern des Schrifttums beizupflichten.

aa) Ein Recht des Eigenhändlers zur Rückgabe von Lagerwaren folgt allerdings nicht ohne weiteres daraus, daß der Eigenhändler in die Verkaufsorganisation des Herstellers eingegliedert ist und dessen Interessen in einer der Geschäftsbesorgung ähnlichen Weise wahrnimmt. Gegen die Anwendung der §§ 667 ff BGB spricht, wie Ulmer (aaO S. 485) mit Recht annimmt, der Umstand, daß der Eigenhändler an den Waren nicht nur rechtlich, sondern auch wirtschaftlich Eigentum

erworben hat und sie seinem Geschäftsbetrieb zum Weiterverkauf auf eigene Rechnung zugeführt hat. Das schließt auch die entsprechende Anwendung der Grundsätze des Kommissions- und Treuhandgeschäftes aus, nach denen der Verkaufskommissionär oder Treuhänder nach Vertragsende das Kommissionsgut oder Treugut herauszugeben hat.

bb) Die Verpflichtung des Herstellers zur Rücknahme von Lagerwaren ergibt sich vielmehr in der Regel als Ausfluß der Depotabrede, durch die der Hersteller den Eigenhändler verpflichtet, zum Zwecke der Kundenwerbung und Marktbearbeitung ein Lager zu unterhalten. Diese Verpflichtung ist im vorliegenden Fall zwischen den Parteien ausdrücklich in den §§ 1, 4 und 5 des Vertrages vom 10. Dezember 1962 festgelegt. Die Verbetätigung des Eigenhändlers beruht auf der Eingliederung des Eigenhändlers in die Vertriebsorganisation des Herstellers. Werbung und Verkauf sind an die Dauer des Eigenhändlervertrages geknüpft. Mit seiner Beendigung entfallen Sinn und Zweck der Lagerhaltung. Das bisher wesentlich zu Werbungszwecken bestimmte Lager zu veräußern, wird im allgemeinen dem Eigenhändler nicht zumutbar sein. Eine Veräußerung müßte häufig unter völlig veränderten wirtschaftlichen Verhältnissen erfolgen, zumal dann, wenn es sich wie hier um einen Markenartikel handelt, für dessen Vertrieb dem Eigenhändler Gebietsschutz und Alleinvertriebsrecht eingeräumt worden ist. Die an der Marke hängende Kundschaft wird beim Ende des Eigenhändlervertrages weitgehend auf den neuen Händ-

ler oder eine vom Hersteller etwa errichtete Verkaufsniederlassung übergehen. Der bisherige Eigenhändler dagegen darf nicht länger das Zeichen des Herstellers führen und sich als "Vertragshändler" bezeichnen. Veräußert er die Lagerware, so kann er regelmäßig dem Abnehmer mangels Ersatzteilen Kundendienst nicht mehr zusichern (vgl. im vorliegenden Fall § 5 des Vertrages). Die Lagerbestände verlieren deshalb für den Eigenhändler nach Vertragsende vielfach erheblich an Wert und sind dann nur noch beschränkt, vielfach nur zu Schleuderpreisen, absetzbar.

An einer Veräußerung solcher Warenlager nach Beendigung des Vertragsverhältnisses kann in der Regel auch dem Hersteller nicht gelegen sein. Setzt er in das Gebiet einen anderen Eigenhändler ein, so muß er im allgemeinen ihm ebenfalls "Gebietsschutz" erteilen. Darin wird regelmäßig die Zusage liegen, dafür zu sorgen, daß der bisherige Eigenhändler nicht mehr die Erzeugnisse des Herstellers absetzt, insbesondere aber nicht die Preise unterbietet (vgl. Urteil des erkennenden Senats vom 12. November 1969 - VIII ZR 116/67 - BGHWarn 1969 Nr. 310 = WM 1970, 97). Ein derartiges Interesse, daß der bisherige Eigenhändler keinen Wettbewerb macht, kann der Hersteller auch dann haben, wenn er - wie hier - im Gebiet des bisherigen Eigenhändlers eine eigene Verkaufsorganisation aufzieht. Für den Hersteller andererseits ist die Warenrücknahme oft nur mit geringen Belastungen verbunden, da er die Möglichkeit hat, sie dem weiter für ihn tätigen Eigenhändler zu überlassen oder sie in seiner eigenen Verkaufsorganisation zu veräußern.

Bei der Beurteilung der Frage, ob dem Hersteller, der mit der Depotabrede vom Eigenhändler die Unterhaltung eines Lagers verlangt, als Gegenverpflichtung obliegen kann, dem Eigenhändler bei Beendigung des Vertrages das überflüssig gewordene Lager wieder abzunehmen, darf auch nicht außer acht gelassen werden, daß der Eigenhändlervertrag ein Dauervertrag ist. Aus diesem seinem Wesen folgt die Verpflichtung des Herstellers, auf die Belange des Eigenhändlers Rücksicht zu nehmen (Urteile BGH vom 29. April 1958 - VIII ZR 189/57 - NJW 1958, 1138 = LM HGB § 86 a Nr. 2; vom 29. Juni 1959 - II ZR 99/58 - LM HGB § 89 b Nr. 8/9 = NJW 1959, 1964). Diese Bindung erlischt - wie auch sonst bei Dauerverträgen - nicht notwendig mit dem Vertragsende. Unter diesem Gesichtspunkt und unter Abwägung der oben wiedergegebenen Interessen der Parteien eines Eigenhändlervertrages rechtfertigt sich die Auffassung, daß im allgemeinen der Hersteller zur Rücknahme des Lagers, mindestens aber zu einer angemessenen Mithilfe bei dessen Verwertung verpflichtet ist, wenn dem Eigenhändler nicht zugemutet werden kann, das Lager selbst ohne Mithilfe abzusetzen.

cc) Diese Regel gilt allerdings nicht schlechthin. Denkbar ist, daß für den einen oder anderen Handelszweig ein besonderer Handelsbrauch gilt, daß sich also das Bestehen einer Rücknahmeverpflichtung je nach dem Geschäftszweig verschieden beantwortet. Dabei kann es auch im Verhältnis zu einem ausländischen Eigenhändler, selbst bei vereinbarter Anwendung deutschen Rechts, auf den im Tätigkeitsbereich des Eigenhändlers herrschenden Handelsbrauch ankommen. Gerade im hier in

Betracht kommenden französischen Rechtsgebiet wird aber, wie Ulmer angibt (aaO S. 469), aus Billigkeitsgründen eine Pflicht des Herstellers zur Rücknahme des Warenlagers anerkannt.

Schließlich kann auch nach Lage des jeweiligen Einzelfalls eine Verpflichtung des Herstellers zur Rücknahme des Lagers entfallen. So führt Ulmer (aaO S. 472) mit Recht aus, die Rücknahmepflicht beziehe sich inhaltlich nur auf diejenigen Warenbestände, deren Abnahme und Lagerung durch den Eigenhändler im Interesse ordnungsmäßiger Vertragserfüllung geboten gewesen sei. Das Risiko aus fehldisponierten Lagerbeständen könne der Eigenhändler nicht auf den Hersteller abwälzen. Ebenso könne er nicht in jedem Fall verlangen, daß der Hersteller die Waren zu den Einkaufspreisen zurücknehme, sondern müsse die bei den älteren Beständen eingetretenen Wertminderungen selbst tragen. Das Verlangen des Eigenhändlers auf Rücknahme des Warenlagers wird in der Regel auch dann nicht begründet sein, wenn er nach Beendigung des Vertrages verabsäumt, sich des Lagers in zumutbarer Weise, etwa durch Veräußerung zu angemessenen Bedingungen, zu entledigen. In dieser Richtung bewegt sich wohl auch die Hilfserwägung des Berufungsgerichts, die Beklagte habe nicht dargelegt, aus welchen Gründen es ihr unmöglich gewesen sei, die Möbel, die sie zwischen dem 15. Februar und dem 13. März 1965 erhalten haben wolle, bereits vor dem 13. April 1965 abzusetzen, also dem Tage, an dem die Firma K-F mitteilte, sie nehme die volle Aktionsfreiheit in An-

spruch. Dabei übersieht das Berufungsgericht aber, daß es sich nach Darstellung der Beklagten um sogenannte Depotmöbel handelt, die der von der Klägerin verlangten Lagerhaltung dienten und für deren Veräußerung vor dem 14. April 1965 kein hinreichender Anlaß zu sehen ist. Außerdem sind Möbel nicht Gegenstände des täglichen Bedarfs, die laufend abgesetzt zu werden pflegen.

3. Hat schließlich der Eigenhändler selbst die Beendigung des Eigenhändlervertrages verschuldet, so wird im allgemeinen eine Verpflichtung des Bestellers zur Rücknahme eines Ausstellungslagers oder Depots nicht begründet sein. Diese Verpflichtung beruht, wie ausgeführt worden ist, weitgehend auf der bei Dauerverträgen bestehenden Treuepflicht, die es im allgemeinen nicht gestattet, daß der Hersteller, der die Haftung eines Warenlagers verlangt hat, den Eigenhändler bei der Verwertung des überflüssig gewordenen Lagers im Stich läßt. Auf diese Treuepflicht kann sich regelmäßig ein Eigenhändler, der selbst vertragsuntreu ist, nicht berufen. Kann er das Warenlager nicht verwerten, so liegt das in dem von ihm selbst geschaffenen Gefahrenbereich. Mit Recht führt deshalb auch Ulmer (aaO S. 472) aus, die Rücknahmepflicht entfalle, wenn der Eigenhändler die Kündigung verschuldet habe, da dem Hersteller in diesem Fall eine Mitwirkung bei der Abwicklung der Vertragsfolgen billigerweise nicht zugemutet werden könne.

IV. Unter diesen aufgezeigten Gesichtspunkten hat das Berufungsgericht den Sachverhalt nicht gewürdigt. Das angefochtene Urteil mußte daher aufgehoben und die Sache zur anderweiten Verhandlung und Entscheidung an den Tatrichter zurückverwiesen werden, der auch über die Kosten der Revision zu entscheiden hat. Es erschien angemessen, von der Befugnis des § 565 Abs. 1 Satz 2 ZPO Gebrauch zu machen.

Dr. Haidinger

Dr. Mezger

Dr. Messner

Braxmaier

Dr. Hiddemann