

Verkündet am 31. Oktober 1962
[redacted], Justizobersekretär
als Urkundsbeamter der
Geschäftsstelle

I m N a m e n d e s V o l k e s

In dem Rechtsstreit

der Firma Dr. W [redacted] & Co. Gesellschaft mit be-
schränkter Haftung in D [redacted], G [redacted] Straße [redacted],
vertreten durch den Geschäftsführer Dr. Werner W [redacted],

Beklagten und Revisionsklägerin,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. [redacted] -

gegen

die Firma B [redacted] S [redacted] Ltd. Export-Import, [redacted] Gt.
T [redacted] Street, O [redacted] C [redacted], L [redacted] W, vertreten
durch den Geschäftsführer Direktor H.J. R [redacted],

Klägerin und Revisionsbeklagte,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. [redacted] -

hat der VIII. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs auf die
mündliche Verhandlung vom 24. Oktober 1962 unter Mit-
wirkung des Senatspräsidenten Dr. Haidinger und der Bun-
desrichter Dr. Gelhaar, Artl, Dr. Mezger und Mormann

für Recht erkannt:

Die Revision gegen das Urteil des 6. Zivil-
senats des Oberlandesgerichts in Düsseldorf
vom 16. Februar 1961 wird auf Kosten der Be-
klagten zurückgewiesen.

Von Rechts wegen

Tatbestand:

Die Klägerin, eine englische Handelsgesellschaft mit Sitz in L [REDACTED], und die Beklagte schlossen am 1. September 1958 in D [REDACTED] einen schriftlichen Vertrag über die Belieferung der Klägerin mit Klein-Tonbandgeräten, die unter dem Namen "Voxette" auf den europäischen Markt gebracht waren und der Klägerin zu einem Preise von £ 4/11 je Stück frei deutsche Grenze Station Aachen geliefert werden sollten. In dem Vertrag übertrug die Beklagte zunächst für die Zeit bis Ende Dezember 1958 das Alleinverkaufsrecht an die Klägerin und zwar für Großbritannien, Irland und den Freistaat Irland. Der Vertrag sollte sich um weitere drei Jahre verlängern, wenn die Klägerin bis Dezember 1958 mindestens 5000 Geräte abnahm. Die Beklagte verpflichtete sich, der Klägerin die vorhandene Korrespondenz und alle direkt eingehenden Anfragen zur Auswertung zur Verfügung zu stellen und "mit allen ihr zur Verfügung stehenden Mitteln" sicherzustellen, "daß keine Offerten bzw. Geräte durch Dritte in den geschützten Gebieten dieses Vertrages angeboten oder geliefert werden". Die Klägerin nahm im September 1958 540 Geräte ab. Durch Zusatzvertrag vom 6. Oktober 1958 vereinbarten die Parteien, daß die Klägerin im Laufe des Monats Oktober 800 Geräte, in den Monaten November und Dezember 1958 je 1830 Stück abnehmen sollte. Die Klägerin hat bis Oktober nur insgesamt 760 Geräte abgenommen. Sie verlangt Schadensersatz, weil die Beklagte den Vertrag verletzt und dadurch die Geschäftsverbindung so erheblich gestört habe, daß der Klägerin ihre Fortsetzung nicht zuzumuten gewesen sei.

Die Beklagte hatte bereits Mitte September 1958 durch ihren Prokuristen Reich mit der Abnehmerin der

Klägerin, der Firma H [REDACTED] & General S [REDACTED] Ltd., in L [REDACTED] über die Lieferung gleicher Geräte verhandelt. Nachdem Reich sich auf Grund dieser Verhandlungen vergeblich bemüht hatte, die Klägerin zu bewegen, anstelle ihrer vertraglichen Rechte sich mit einer Umsatzprovision an dem Vertrieb dieser Geräte im Vertragsgebiet zu begnügen, soll er nach Darstellung der Beklagten seine weiteren Verhandlungen mit der Firma H [REDACTED] unter Hinweis auf die Bindung der Beklagten an die Klägerin nur dahin geführt haben, daß die Firma H [REDACTED] über die Firma Rh [REDACTED]-Handelsgesellschaft in V [REDACTED] solche Geräte unter Gewährung des Alleinvertriebsrechts für Südafrika beziehen könne. Der Geschäftsführer und Gesellschafter der Beklagten ist Alleininhaber der Firma Rhe [REDACTED]-Handel in V [REDACTED], deren Verwaltungsrat David S [REDACTED] zugleich Inhaber der Firma Rh [REDACTED]-Handelsgesellschaft ist. Die Firma H [REDACTED] bestellte auf Grund der Verhandlungen mit Reich in einem an die Firma Rhe [REDACTED]-Handel gerichteten Schreiben vom 18. September 1958 1000 Voxette-Tonbandgeräte zum Preise von £ 4.16.6 cif. L [REDACTED]. In dem Schreiben heißt es, die Annahme dieses Auftrages setze voraus, daß der Fabrikant "unter Garantie unserer Firma versichert, daß keine Lieferungen zum Wiederverkauf nach dem Vereinigten Königreich erfolgen, außer den Lieferungen an H [REDACTED] and General S [REDACTED] Ltd.". Das Schreiben wurde an die Rh [REDACTED]-Handelsgesellschaft weitergeleitet. Diese Firma lieferte ohne Kenntnis der Klägerin an die Firma H [REDACTED] laut Rechnungen vom 1. bis 15. Oktober 1958 insgesamt 1200 Voxette-Apparate. In hierüber erteilten Rechnungen ist das Gerät als "Special South-African type" bezeichnet. Außerdem enthalten sie die Angabe, diese Tondbandgeräte seien speziell für den Südafrikanischen Markt hergestellt ("This



tape recorders are especially manufactured for the South-African market"). Die Firma H[REDACTED] führte die ihr gelieferten Geräte nach Großbritannien ein und setzte sie dort ab. Als die Klägerin feststellte, daß solche Geräte auf dem britischen Markt erschienen, forderte sie mit Schreiben vom 20. Oktober 1958 die Beklagte auf, sie möge ihr zusichern, daß sie den mit ihr geschlossenen Vertrag einhalten und für den Schaden der Klägerin aufkommen werde. Die Beklagte bestritt die ihr vorgehaltenen Vertragsverletzungen. Sie setzte der Klägerin eine viertägige Frist zur Abnahme weiterer Geräte und erklärte nach Ablauf dieser Frist mit Schreiben vom 10. November 1958 den Rücktritt vom Verträge.

Die Klägerin hat behauptet, die Beklagte habe durch ihren Prokuristen Re[REDACTED] die Lieferungen an die Firma H[REDACTED] veranlaßt. Es gebe keinen Unterschied zwischen Voxette-Apparaten für Südafrika und solchen für England. Der Zusatz in den Rechnungen sei lediglich aus Tarnungsgründen gemacht worden. Die Beklagte habe den Vertrag vom 1. September 1958 schon durch ihre Verhandlungen mit der Firma H[REDACTED] im September 1958 verletzt, es aber jedenfalls zu vertreten, daß es dieser Firma ermöglicht wurde, Voxette-Geräte zu beziehen und sie in England zu vertreiben. Außerdem habe die Beklagte nichts unternommen, als sie darüber unterrichtet worden war, daß solche Geräte auf den englischen Markt gelangt seien.

Das Landgericht hat dem Klagebegehren entsprechend die Beklagte verurteilt, an die Klägerin 10 000 DM zu zahlen und ihr Rechnung zu legen über alle seit 1. September 1958 von ihr unmittelbar oder über andere Firmen nach Großbritannien, Irland und dem Freistaat Irland gelieferten Tonbandgeräte.

Im Berufungsverfahren hat die Beklagte gegenüber der Klageforderung mit einer Restforderung in Höhe von 1715,89 DM aufgerechnet. Die Klägerin hat die Gegenforderung der Höhe nach bestritten, jedoch um diesen Betrag den mit der Klage geltend gemachten Schadensersatzanspruch erhöht.

Das Oberlandesgericht hat durch Teilurteil nur über den Zahlungsanspruch und die zur Aufrechnung gestellte Gegenforderung entschieden. Es hat die Berufung der Beklagten gegen die Verurteilung zur Zahlung von 10 000 DM zurückgewiesen.

Dagegen richtet sich die Revision der Beklagten mit dem Ziele auf Abweisung des Zahlungsanspruchs, während die Klägerin beantragt, die Revision zurückzuweisen.

Entscheidungsgründe:

1. Die Revision wendet sich zunächst gegen die Ausführungen des Berufungsgerichts, mit denen es den Einwand der Beklagten zurückgewiesen hat, die Klägerin habe ihr beim Abschluß des Vertrages das Vorhandensein einer eigenen Verkaufsorganisation vorgespiegelt, während sie in Wirklichkeit eine solche nicht besessen habe.

Die Beklagte hatte im ersten Rechtszuge vorgetragen, die Klägerin habe sich bei den Vertragsverhandlungen vom 1. September 1958 als Mail-Order-House, also als Versandhaus, ausgegeben. Die Klägerin hat dies bestritten. Die Beklagte hat sodann in der Berufungsbegründung durch Benennung des Zeugen Ro [REDACTED] unter Beweis gestellt, die Klägerin habe durch ihren früheren Direktor Ro [REDACTED] er-

klärt, sie sei als Fachfirma für Tonband-Geräte in England bekannt, sie habe einen entsprechenden Service und könnte vor allem auch Grundig-Monteurs einsetzen. Außerdem habe die Beklagte der Klägerin schon mit Schreiben vom 28. Juli und 5. August 1958 mitgeteilt gehabt, sie habe eine sehr gute Verkaufsorganisation sowie Service und beabsichtige, den Voxette Tape-Recorder durch Bearbeitung ihrer Verkaufsorganisation, die über das ganze Land verbreitet sei, sowie durch Annoncen in Tageszeitungen und Fachzeitschriften bekannt zu machen. In Wirklichkeit habe die Klägerin jedoch keine solche Organisation besessen, sie habe auch nichts getan, den gesamten Markt in den Vertragsgebieten zu bearbeiten und damit für die Abnahme der Geräte zu erschließen. Sie habe überhaupt keine Verkaufsorganisation und auch keine für den Absatz der Geräte erstellt, sie sei somit überhaupt nicht in der Lage gewesen, eine intensive Bearbeitung des Marktes vorzunehmen. Die Klägerin hat dagegen erwidert, ihre Zusicherung, sie habe eine entsprechende Verkaufsorganisation, sie verfüge über kaufmännische Erfahrungen und beste Beziehungen, sei wahrheitsgemäß. Sie hätte für beide Parteien die erwünschten Erfolge erbracht, wenn die Beklagte nicht kurzfristig vertragsbrüchig geworden wäre.

Die Anfechtung des Liefervertrages wegen arglistiger Täuschung ist schon deshalb unbegründet, weil die Beklagte die Anfechtung nicht rechtzeitig erklärt hat. Das Berufungsgericht hat dies zwar nicht festgestellt. Die Versäumung der Anfechtungsfrist des § 124 BGB ergibt sich jedoch mit Sicherheit aus dem eigenen Vorbringen der Beklagten. Sie hat nämlich in dem Schriftsatz vom 1. Februar 1961, der ihr in dem Verhandlungstermin vor dem Berufungsgericht vom 26. Januar 1961 vorbehalten war und den die Beklagte gegen sich gelten lassen muß, vorgetragen, sie habe von einer Anfechtung des mit der Klägerin abgeschlosse-

nen Vertrages wegen arglistiger Täuschung aus bestimmten Überlegungen "damals" bewußt abgesehen. Daraus ergibt sich, daß die Beklagte die Tatsachen, aus denen sie ihr Anfechtungsrecht herleitet, schon im Jahre 1958 gekannt und die behauptete Täuschung entdeckt haben muß. Die Klage der Klägerin ist bereits im November 1958 erhoben worden. Die Beklagte hat weder eine während des ersten Rechtszuges außerhalb des Rechtsstreits erklärte Anfechtung des Vertrages wegen arglistiger Täuschung behauptet noch ist ihrem Vorbringen des ersten Rechtszuges eine Anfechtung des Vertrages mit der Klägerin zu entnehmen. Die Behauptung der Beklagten in dem Schriftsatz vom 27. Januar 1959, die Klägerin habe sich bei der Vertragsverhandlung vom 1. September 1958 wahrheitswidrig als Mail-Order-House ausgegeben, enthält keine Anfechtung des Vertrages. Die Beklagte hat demnach, wie auch dem Berufungsurteil zu entnehmen ist, erst während des Berufungsverfahrens die Anfechtung des Vertrages erklärt oder jedenfalls ihr Vorbringen im zweiten Rechtszuge so gewertet wissen wollen. Eine Anfechtung des Vertrages im zweiten Rechtszuge ist aber jedenfalls deshalb unzulässig, weil die Anfechtung einer Willenserklärung wegen arglistiger Täuschung nur binnen Jahresfrist seit dem Zeitpunkt erfolgen kann, in welchem der Anfechtungsberechtigte die Täuschung entdeckt. Diese Frist begann, wie oben dargelegt worden ist, nach dem eigenen Vorbringen der Beklagten bereits vor Ablauf des Jahres 1958 und war schon vor Beendigung der ersten Instanz durch Urteil des Landgerichts vom 8. März 1960 abgelaufen. Die im zweiten Rechtszuge erklärte Anfechtung, von der hier auszugehen ist, war somit wegen Ablaufs der Anfechtungsfrist des § 124 BGB unzulässig. Aus diesen Gründen muß dem Berufungsgericht im Ergebnis darin beigetreten werden, daß die Beklagte mit dem Einwand, die

Klägerin habe sie bei Abschluß des Vertrages arglistig getäuscht, nicht durchdringen kann.

2. Weitere Angriffe der Revision richten sich gegen die Annahme des Berufungsgerichts. die Beklagte habe das der Klägerin eingeräumte Alleinverkaufsrecht verletzt. Das Berufungsgericht begründet seine Auffassung mit folgenden Feststellungen und Erwägungen: Die Beklagte habe nicht veranlassen dürfen, daß die Firma Rh[REDACTED] an die Firma H[REDACTED] im Oktober 1958 1200 Geräte lieferte. Der Prokurist Re[REDACTED] habe im Widerspruch zu dem Vertrage mit der Klägerin im September die Verhandlungen in L[REDACTED] geführt, wobei er zugleich als Vertreter der Firma Rhe[REDACTED]-Handel in V[REDACTED] aufgetreten sei. Er habe auch die Lieferungen über die Firma Rh[REDACTED] veranlaßt. Die Beklagte habe in Kenntnis aller wesentlichen Umstände vorsätzlich, mindestens aber fahrlässig gehandelt; denn sie habe die Beziehungen zu der Firma H[REDACTED] aufgenommen, obwohl sie aus den Verhandlungen, welche ihr Prokurist Re[REDACTED] in L[REDACTED] geführt hatte, erfahren hatte, daß diese Firma eine Kundin der Klägerin war. Überdies habe die Beklagte einen Weiterverkauf in den Gebieten, für welche das Alleinverkaufsrecht der Klägerin eingeräumt war, nicht wirksam ausgeschlossen. Aus dem Schreiben der Firma H[REDACTED] vom 18. September 1958 sei einwandfrei zu ersehen gewesen, daß diese die Geräte im Vereinigten Königreich habe absetzen wollen. Sie habe sogar für dieses Gebiet das Alleinverkaufsrecht verlangt. Die Beklagte habe nicht in wirksamer Weise und nicht mit den zur Verfügung stehenden Mitteln sichergestellt, daß die Geräte nicht auf den britischen Markt gelangten. Dazu genüge nicht ein Widerspruch gegenüber dem Vermittler, mit dem der Zeuge Re[REDACTED] zunächst

verhandelt habe. Hierdurch sei noch keine Vereinbarung dargetan, die einen Absatz der Geräte in Großbritannien hätte verhindern können.

Die Revision wendet sich zunächst gegen die Auslegung des Vertrages zwischen den Parteien. Sie rügt, diesem Vertrag könne nicht entnommen werden, daß schon der Verkauf der Geräte an ein in Großbritannien ansässiges Unternehmen und die Lieferungen dorthin vertragswidrig seien, wenn diese Geräte zur Weiterlieferung nach Südafrika verkauft worden seien. Die Klägerin habe sich allein durch den Verkauf der Geräte an die englische Firma nicht beschwert gefühlt, sondern dadurch, daß solche Geräte in Großbritannien verkauft worden sein mögen. Die Auffassung des Berufungsgerichts stehe daher auch mit der in der Klageschrift vertretenen Meinung der Klägerin in Widerspruch. Das Berufungsgericht hätte jedenfalls der Behauptung der Beklagten nachgehen müssen, daß englische Firmen, die die Ware für Südafrika bestimmt haben, deutsche Ware regelmäßig in ein Sammelager dirigierten, um sie von dort als Sammeltransport nach Südafrika weiterzuleiten.

Es kann dahingestellt bleiben, ob das Berufungsurteil wirklich dahin zu verstehen ist, wie die Revision annimmt, die Beklagte habe keinesfalls mit einer Handelsfirma in England ein Geschäft über die Tonbandgeräte schließen dürfen, wenn es sich dabei um einen Kauf von Ware handelte, die nach Südafrika weitergeleitet werden sollte. Selbst wenn das Berufungsgericht den Vertrag dahin ausgelegt haben sollte und dies zu beanstanden wäre, so würden doch die sonstigen Feststellungen des Berufungsgerichts die Annahme rechtfertigen, daß die Beklagte den

Vertrag schuldhaft verletzt hat. Dabei kann dahingestellt bleiben, ob ein Verstoß gegen den Vertrag schon darin gelegen hat, daß die Beklagte durch ihren Prokuristen mit einem Kunden der Klägerin in L. verhandelt und Lieferungen an diese Firma durch eine ihr, der Beklagten, nahestehende Firma veranlaßt hat. Das Berufungsgericht hat dem Schreiben der Firma H. vom 18. September 1958 an die Firma Rhe-Handel, das der Beklagten unstreitig sogleich bekannt geworden ist, die Absicht der englischen Firma entnommen, die Geräte in England abzusetzen. Wenn Re. daraufhin lediglich den Makler Sh. gebeten hat, die Firma H. darauf hinzuweisen, daß die Geräte für den südafrikanischen Raum bestimmt seien, so ergibt sich, wie das Berufungsgericht zutreffend ausführt, daraus noch nicht, daß die Vertragsparteile sich darüber einig waren, und daß dies durch entsprechende Vereinbarungen zwischen der Lieferantin und der Firma H. sichergestellt war. Nun rügt zwar die Revision, das Berufungsgericht habe es unterlassen, die angebotenen Beweise dafür zu erheben, daß die Firma H. sich verpflichtet gehabt habe, die Geräte in Südafrika abzusetzen. Darauf kommt es jedoch nicht an. Selbst wenn die Firma H. bei den Verhandlungen in I. im September 1958 eine solche Verpflichtung übernommen haben sollte oder die Beklagte jedenfalls ohne Verschulden von einer solchen Verpflichtung ausgehen konnte, so mußte sie doch auch in diesem Fall dem Schreiben der Firma H. vom 18. September 1958 entnehmen, daß diese Firma die bestellten Geräte in Großbritannien absetzen wollte, für das sie sogar die Alleinbelieferung zugesichert haben wollte. Es kann dahingestellt bleiben, ob eine Vertragsverletzung durch die Beklagte nicht schon darin zu sehen ist, daß sie sich un-

ter diesen Umständen damit begnügte, nur dem Zeugen Sh[REDACTED] gegenüber Widerspruch zu erheben oder ihn zu beauftragen, die Firma H[REDACTED] auf die übernommene Verpflichtung hinzuweisen. Auf jeden Fall mußte die Beklagte sofort und nachdrücklich einschreiten, als ihr die Bestellung der Firma H[REDACTED] und das Schreiben der Klägerin vom 20. Oktober 1958 bekannt wurden, aus denen sich die sehr nahe liegende Möglichkeit ergab, daß die Firma H[REDACTED] ihr von der Firma Rh[REDACTED] gelieferte Geräte auf den englischen Markt gebracht habe und dies weiter tun würde. Die Beklagte hat aber nach ihrem eigenen Vorbringen keinerlei Schritte unternommen, um den Sachverhalt aufzuklären und ihre Verpflichtung zu erfüllen, mit allen ihr zur Verfügung stehenden Mitteln sicherzustellen, daß keine Geräte durch Dritte in den für die Klägerin geschützten Gebieten angeboten oder geliefert werden. Die Beklagte hat statt dessen versucht, sich durch eine unbegründete Fristsetzung vom 3. November 1958 von dem Vertrage mit der Klägerin zu lösen. Unbegründet war die Fristsetzung deshalb, weil die Klägerin mindestens zunächst berechtigt war, die weitere Erfüllung des Vertrages zu verweigern. Auch der Rücktritt von dem Vertrage durch Schreiben vom 10. November 1958 war hiernach unberechtigt. Schon deshalb kann die Beklagte der Klägerin nicht vorwerfen, daß sie danach keine weiteren Geräte abgenommen hat. Es trifft entgegen der Auffassung der Revision nicht zu, daß in dem Verhalten der Klägerin vor diesem Rücktritt eine endgültige Erfüllungsverweigerung liegt. Die Klägerin hat dies auch im Rechtsstreit nicht etwa zugestanden, sondern geltend gemacht, sie habe nach Kenntnis von dem Vertragsbruch der Beklagten jede weitere Abnahme verweigert, bis die Beklagte ihre vertragswidrigen Lieferungen einstellte und ihre

Schadensersatzpflicht anerkannte. In diesem Verhalten der Beklagten liegt keine Vertragsverletzung, aus der die Klägerin Einwendungen gegen die Klageforderung herleiten kann. Da die Beklagte es vertragswidrig unterlassen hat, die Voraussetzungen zu schaffen, welche es der Klägerin ermöglicht hätten, weitere Lieferungen der Beklagten entgegen zu nehmen, war es dieser auch späterhin nicht mehr zuzumuten, weitere Geräte abzunehmen. Denn die Beklagte hat es unterlassen, für die Zukunft sicherzustellen, daß das Alleinverkaufsrecht der Klägerin nicht weiter verletzt werde.

Die Klägerin ist somit in entsprechender Anwendung der §§ 325, 326 BGB wegen der positiven Vertragsverletzung der Beklagten berechtigt, die weitere Erfüllung des Vertrages abzulehnen und Schadensersatz wegen Nichterfüllung jedenfalls hinsichtlich der bereits bestellten und noch nicht gelieferten 4240 Geräte zu verlangen, deren Abnahme bis Ende Dezember 1958 vereinbart war.

3. Diesem Anspruch kann nicht entgegen gehalten werden, daß die Klägerin sich nicht ausreichend um den Absatz der Geräte bemüht habe und daß es ihr, wenn sie eine eigene Vertriebsorganisation gehabt hätte, ohne Rücksicht auf die Verkäufe und Lieferungen an die Firma H. [REDACTED] möglich gewesen wäre, die bei der Beklagten bestellten im Oktober abzunehmenden Geräte noch in diesem Monat umzusetzen. Es ist daher kein Rechtsfehler darin zu sehen, daß das Berufungsgericht diesen Behauptungen der Beklagten nicht nachgegangen ist. Dabei kann dahingestellt bleiben, ob es dem Schadensersatzanspruch der Klägerin entgegenstehen könnte, wenn sie überhaupt nicht in der Lage gewesen wäre, die Apparate abzusetzen, wie die Revision geltend macht. Denn

diese Behauptung hat die Beklagte jedenfalls nicht in schlüssiger Weise vorgetragen. Sie ergibt sich nicht schon daraus, daß die Firma H. sich der Klägerin gegenüber nur verpflichtet haben soll, von der Klägerin Apparate in zufriedenstellender Menge abzunehmen. Es lag im Risikobereich der Klägerin, in welchem Zeitraum sie die nach der Vereinbarung vom 6. Oktober 1958 bis Ende Dezember 1958 noch abzunehmenden Apparate absetzte. Daß die Klägerin überhaupt nicht in der Lage gewesen wäre, die Apparate abzunehmen und sie zu bezahlen, ist von der Beklagten nicht behauptet worden.

Für die Anwendung des § 254 BGB ist bei der gegebenen Sachlage kein Raum.

4. Die Beklagte ist daher verpflichtet, der Klägerin mindestens den Gewinn zu ersetzen, den sie durch die Lieferung von weiteren 4240 Geräten zu erwarten hatte. Das Berufungsgericht hat ihr hierauf einen Betrag von 11 715,89 DM zugesprochen und hiervon die zur Aufrechnung gestellte Forderung in Höhe von 1715,89 DM abgesetzt. Von dem zugesprochenen Betrage entfällt somit bei 4240 Geräten ein entgangener Gewinn von durchschnittlich weniger als 3,- DM. Daß dieser Schaden der Klägerin mindestens entstanden sei, durfte das Berufungsgericht nach dem vorgetragenen Sachverhalt im Wege der Schätzung annehmen, ohne hierfür Beweis zu erheben. Das ist so offenkundig, daß es hierfür keiner weiteren Begründung im Berufungsurteil bedurfte. Die Beklagte hat auch nicht substantiiert bestritten, daß die Klägerin mindestens diesen Gewinn erzielt hätte. Das gilt auch hinsichtlich des Vorbringens der Beklagten, die Klägerin habe keine genügenden Vorbereitungen für den Absatz dieser Geräte getroffen und ihn nicht ausreichend sicherge-

stellt. Deshalb müssen auch die in diesem Zusammenhang vorgetragenen Verfahrensrügen ohne Erfolg bleiben.

Demnach war die Revision mit der Kostenfolge aus § 97 ZPO als unbegründet zurückzuweisen.

Dr.Haidinger Dr.Golhaar Artl Dr.Mezger Mormann