

VII ZR 253/59

Verkündet
am 2. Februar 1961
Voitscheck, 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 Ing. Fritz U [REDACTED], Mechanische Weberei
in U [REDACTED],

Beklagten, Berufungs- und Revisionsklägerin,
- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt [REDACTED]

g e g e n

den Handelsvertreter Heinz L [REDACTED] in H [REDACTED]
R [REDACTED], H [REDACTED],

Kläger, Berufungs- und Revisionsbeklagten,
- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt [REDACTED]

hat der VII. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs auf die
mündliche Verhandlung vom 2. Februar 1961 unter Mitwir-
kung der Bundesrichter Dr. Winkelmann, Rietschel, Erbel,
Dr. Vogt und Dr. Finke

für Recht erkannt:

Die Revision der Beklagten gegen das Urteil
des 5. Zivilsenats des Schleswig-Holsteinischen
Oberlandesgerichts in Schleswig vom 4. September
1959 wird zurückgewiesen.

Die Beklagte hat die Kosten der Revision
zu tragen.

Von Rechts wegen

Tatbestand:

Der Kläger war seit dem Jahre 1952 auf Grund mündlicher Vereinbarungen Handelsvertreter der Beklagten. Er hatte deren Alleinvertretung in Schleswig-Holstein, Hamburg und Bremen. Die von ihm erzielten Umsätze machten etwa die Hälfte des Gesamtumsatzes der Beklagten aus; sie steigerten sich von rund 350.000 DM im Jahre 1953 auf rund 650.000 DM im Jahre 1957. Der Kläger war gleichzeitig für einige andere Firmen tätig.

Durch Schreiben vom 27. Juni 1958 kündigte die Beklagte das Vertreterverhältnis des Klägers. Die Parteien einigten sich dahin, daß die Kündigung zum 30. September 1958 gelten solle. Die Beklagte teilte jedoch durch Rundschreiben vom 29. Juli 1958 ihren Kunden mit, daß der Kläger sie vom 1. August 1958 an nicht mehr vertrete; darauf kündigte dieser mit Schreiben vom 7. August 1958 fristlos. Die Beklagte zahlte dem Kläger für August und September 1958 die von ihm in den entsprechenden Monaten des Vorjahres erzielten Provisionsbeträge.

Mit der Klage hat der Kläger einen Ausgleich gemäß § 89 b HGB in Höhe von 22.300 DM verlangt und zur Begründung seines Anspruchs vorgetragen, er habe den Kundenstamm der Beklagten in seinem Arbeitsgebiet zum allergrößten Teil neu geschaffen. Die Beklagte habe ihn durch die Kündigung um die weiteren Früchte seiner Arbeit gebracht.

Die Beklagte hat geltend gemacht, der Kläger habe ihr durch schuldhaftes Verhalten einen wichtigen Grund zur Kündigung gegeben. Er habe, ohne sie vorher davon zu unterrichten, Waren von Konkurrenzunternehmen verkauft. Seit Mitte des Jahres 1957 sei er immer weniger für sie tätig gewesen, da er seitdem stark durch die Tätigkeit

- 3 -

als Leiter der Einkaufsabteilung der Firma W■■■■ & Co. in Anspruch genommen worden sei. Trotz mehrfacher dringender Hinweise habe er sich in dieser Zeit nicht um den für sie damals besonders wichtigen Absatz von Mohair-Plaids gekümmert. Der Kläger habe ferner sowohl ihr selbst als ihrem Personal und Kunden gegenüber mehrfach ein ungebührliches Benehmen an den Tag gelegt. Der herausfordernde Ton seines Schreibens vom 4. Mai 1958 habe den letzten Anstoß zur Kündigung gegeben.

Der Kläger hat in Abrede gestellt, der Beklagten durch schuldhaftes Verhalten einen wichtigen Grund zur Kündigung gegeben zu haben.

Das Landgericht hat durch Teilurteil die Beklagte verurteilt, dem Kläger 12.000 DM nebst Zinsen zu zahlen. Das Oberlandesgericht hat die Berufung der Beklagten, die nur auf Abweisung des 5.000 DM übersteigenden Klageanspruchs gerichtet war, zurückgewiesen.

Mit der Revision verfolgt die Beklagte ihren in der Berufungsinstanz gestellten Antrag weiter. Der Kläger bittet, die Revision zurückzuweisen.

Entscheidungsgründe:

I.

1.) Die Revision macht zunächst geltend, das Berufungsgericht habe übersehen, daß ein Ausgleichsanspruch des Klägers gemäß § 89 b Abs. 3 Satz 1 HGB schon deshalb nicht bestehe, weil er selbst fristlos gekündigt habe, ohne daß ihm das Verhalten der Beklagten hierzu begründeten Anlaß gegeben habe. Da die Beklagte kein Vertrauen

Hinweis: Auch Teile der Urteilsammlung sind als Datenbank nach §§ 87a ff. UrhG geschützt.



zum Kläger mehr gehabt habe, habe sie ein berechtigtes Interesse daran gehabt, ihre Vertretung unbeschadet der Provisionsansprüche des Klägers sofort anderweitig zu regeln.

2.) Die Rüge ist unbegründet.

Die Parteien hatten sich auf eine Beendigung des Vertragsverhältnisses zum 30. September 1958 geeinigt. Dadurch, daß die Beklagte ihren Kunden mitteilte, der Kläger scheide bereits am 1. August 1958 aus, entzog sie dessen weiterer Tätigkeit für sie bis zum 30. September 1958 die Grundlage; sie gab dem Kläger begründeten Anlaß, darauf durch die fristlose Kündigung zu antworten. Diese hatte nach Lage der Sache nur die beschränkte Bedeutung, daß der Vertrag nicht erst am 30. September 1958, sondern sofort beendet wurde. Es kommt demgegenüber nicht darauf an, ob die Beklagte bereit war, dem Kläger noch Provision bis zum 30. September 1958 zu zahlen.

Der Ausgleichsanspruch des Klägers ist daher durch § 89 b Abs. 3 Satz 1 HGB nicht ausgeschlossen.

II.

1.) Nach Ansicht des Berufungsgerichts hat der Kläger der Beklagten auch nicht durch schuldhaftes Verhalten einen wichtigen Grund zur Kündigung gegeben (§ 89 b Abs. 3 Satz 2 HGB), sodaß es der Beklagten nicht zuzumuten gewesen wäre, das Vertragsverhältnis auch nur bis zum Ablauf der ordentlichen Kündigungsfrist fortzusetzen. Die von der Beklagten angeführten Vorfälle seien, so meint das Berufungsgericht, weder einzeln noch zusammen so schwerwiegend, daß sie eine fristlose Kündigung gerechtfertigt hätten.

2.) Wie der erkennende Senat bereits mehrfach zum Ausdruck gebracht hat (vgl. die Urteile vom 28. April 1960 VII ZR 218/59, vom 13. Juni 1960 VII ZR 243/59 und vom 21. November 1960 VII ZR 235/59 und die dort gegebenen Hinweise auf die frühere höchstrichterliche Rechtsprechung), kann das Revisionsgericht eine tatrichterliche Entscheidung, durch die das Bestehen eines wichtigen Kündigungsgrundes bejaht oder verneint worden ist, nur beschränkt nachprüfen. Das ist nur in der Richtung möglich, ob der Rechtsbegriff des wichtigen Grundes richtig angewandt ist, ob wesentliche Tatumstände übersehen oder nicht vollständig gewürdigt oder ob Erfahrungssätze verletzt sind. Im übrigen ist die Wertung der Einzelheiten des Falles durch den Tatrichter für das Revisionsgericht bindend; dieses kann, sofern sich nicht einer der vorerwähnten Rechtsverstöße ergibt, den einzelnen vom Tatrichter geprüften Vorfällen kein größeres oder geringeres Gewicht beimessen, als dieser es für richtig gehalten hat.

3.) So betrachtet hält das Berufungsurteil den hier nach zulässigen Revisionsangriffen stand.

a) Der Kläger hat während der Vertragsdauer Vierecktücher, die damals auch zum Fertigungsprogramm der Beklagten gehörten, für ein anderes Unternehmen vertrieben. Das Berufungsgericht bemerkt hierzu, die Beklagte könne daraus für eine fristlose Kündigung schon deshalb nichts herleiten, weil sie in ihrem Schreiben vom 23. April 1955 ausdrücklich eingeräumt habe, der Kläger habe aus ihrem Schweigen auf seinen Brief vom 9. Februar 1955 ihr Einverständnis entnehmen müssen. Jenes Schreiben ergebe auch nicht, daß die Forderung, der Kläger möge ihr den Namen des anderen Unternehmers mitteilen, die Bedingung für ihr Einverständnis gewesen sei.

Es bedarf keines näheren Eingehens darauf, ob das Berufungsgericht hierbei den Schlußabsatz des Schreibens der Beklagten vom 23. April 1955 in rechtlich vertretbarer Weise gewürdigt hat. Darin ersucht die Beklagte den Kläger bis spätestens zum 30. April 1955 um Antwort, für welche Firma er die Vierecktücher verkaufe, um sich überzeugen zu können, daß eine Konkurrenzgefahr nicht gegeben sei. Das Berufungsgericht hätte aber in diesem Zusammenhang auf das Schreiben des Klägers vom 27. April 1955 verweisen können, in dem er erklärt, er dürfe wohl mit Recht annehmen, daß die Beklagte seine Angaben nicht mehr benötige. Die Beklagte hat nicht behauptet, die Angelegenheit danach noch weiter verfolgt zu haben. Der Ausdruck ihrer Verärgerung über diesen Vorfall im Schreiben vom 24. Februar 1956 ist rechtlich ohne Belang. Berücksichtigt man, daß die Vorgänge mehrere Jahre vor der Kündigung lagen, so ist die Auffassung des Berufungsgerichts, daß sie ein Recht zur fristlosen Auflösung des Vertrages nicht zu begründen vermochten, jedenfalls im Ergebnis rechtlich nicht zu beanstanden.

b) Das Berufungsgericht hat ferner darin, daß der Kläger 1957 für die Firma W. & Co. importierte handgestickte Tischdecken an die Firma H. verkauft hat, zwar ein vertragswidriges Verhalten des Klägers, aber keine schwere Belastung des Vertragsverhältnisses gesehen, zumal die Beklagte zu diesem Fall und seiner Bedeutung für sie keine näheren Angaben gemacht habe. Auch dieser Würdigung des Berufungsgerichts kann aus Rechtsgründen nicht entgegengetreten werden.

c) Das Berufungsgericht hat des weiteren ausgeführt, da es dem Kläger nicht verboten gewesen sei, auch andere

Firmen zu vertreten, könne allein aus der Tatsache, daß er für die Firma W■■■■■ tätig gewesen sei, kein Vorwurf gegen ihn hergeleitet werden. Die Beklagte habe nicht genügend darlegen können, der Kläger habe sie so entscheidend im Stich gelassen, daß eine weitere Fortsetzung des Vertragsverhältnisses für sie unzumutbar gewesen sei. Wenn die Beklagte dem Kläger die Vernachlässigung einzelner Kunden vorwerfe, so sei dem entgegenzuhalten, daß der Kläger als selbständiger Kaufmann seine Dispositionen bei der Bearbeitung der Kunden im allgemeinen selbst habe treffen können. Er habe gerade dadurch besonders gute Verkaufsergebnisse erzielt, daß er sich auf die Großabnehmer konzentriert habe. Bestimmte Weisungen habe ihm die Beklagte in dieser Hinsicht nicht erteilt. Entscheidend seien die Verkaufserfolge des Klägers.

Das Berufungsgericht hat hiernach nicht festgestellt, daß die Firma W■■■■■ eine Konkurrenzfirma der Beklagten gewesen wäre; die Revision hat hierzu auch keine Verfahrensrüge erhoben.

Der Revision ist zwar zuzugeben, daß der Handelsvertreter auch schon in Zweifelsfällen, sofern die Möglichkeit besteht, daß seine anderweitige Betätigung die Interessen des Unternehmers beeinträchtigt, diesen in Kenntnis setzen und seine Zustimmung einholen soll (LM Nr. 1 zu § 89 a HGB; Schlegelberger-Schröder Komm. zum HGB 3. Aufl. § 86 Anm. 40). Das Berufungsgericht hat das aber nicht verkannt; es verweist ausdrücklich darauf hin, daß der Kläger verpflichtet gewesen sei, die Belange der Beklagten zu wahren. Es hält jedoch nach den eigenen Angaben der Beklagten nicht für genügend dargetan, daß der Kläger durch seine anderweitige Tätigkeit die Interessen der Beklagten wesentlich beeinträchtigt habe, indem er für sie nicht mehr

genügend habe arbeiten können; es legt vielmehr ohne Rechtsverstoß entscheidende Bedeutung nicht der etwaigen Vernachlässigung einzelner Kunden durch den Kläger, sondern dem Gesamtergebnis seiner Tätigkeit bei.

Unter diesen Umständen erübrigte sich eine Beweiserhebung über die Behauptung der Beklagten, daß der Kläger durch seine Tätigkeit für die Firma W. [REDACTED] "praktisch voll ausgelastet" gewesen sei. Die Arbeitskraft und Leistungsfähigkeit der Menschen ist verschieden. Das Berufungsgericht brauchte deshalb nicht auf eine Aufklärung in dieser Richtung abzustellen, sondern konnte für die Frage, ob es der Beklagten zuzumuten war, das Vertragsverhältnis mit dem Kläger ungeachtet dessen starker anderweiter Tätigkeit fortzusetzen, dessen Erfolge als entscheidend ansehen. Es brauchte dann auch der unter Beweis gestellten Behauptung der Beklagten keine wesentliche Bedeutung beizumessen, daß der Kläger die Besuche bei mehreren Kunden vernachlässigt habe. Diese vorwiegend auf tatsächlichem Gebiet liegende Würdigung muß das Revisionsgericht hinnehmen.

d) Zum Absatz der Mohair-Plaids hat das Berufungsgericht ausgeführt, der Handelsvertreter sei zwar in gewissem Umfang verpflichtet, den Weisungen des Unternehmers zu folgen; die Beklagte habe aber bestimmte ins einzelne gehende Weisungen dem Kläger nicht erteilt. Im übrigen sei zu berücksichtigen, daß die Hauptkunden des Klägers, wie die Beklagte zugebe, nur wenig Interessen an dieser Ware gehabt hätten und daß der Kläger unter Umständen seine bisherige Verkaufsweise wesentlich hätte umstellen müssen; wenn er die Mohair-Plaids intensiv hätte vertreiben sollen. In dem Verhalten des Klägers möge unter diesen Umständen eine "Illoyalität" gegenüber der Beklagten zu sehen sein; ein wichtiger Grund zur fristlosen Kündigung sei auch darin nicht zu finden.

Der erkennende Senat ist zwar der Auffassung, das Verhalten des Klägers in diesem Falle sei nicht nur als illoyal anzusehen, sondern stelle eine Verletzung der Vertragspflicht des Klägers dar, die Interessen der Beklagten zu wahren (§ 86 HGB). Das allein reicht jedoch zu einer Aufhebung des angefochtenen Urteils nicht aus. Nach dem Gesamtinhalt der Entscheidungsgründe des Berufungsgerichts ist mit Sicherheit auszuschließen, daß dieses lediglich wegen einer anderen rechtlichen Beurteilung eines Einzelpunkts im Ergebnis dazu gekommen wäre, eine Fortsetzung des Vertrages auch nur bis zum Ablauf der ordentlichen Kündigungsfrist als für die Beklagte unzumutbar zu erklären; ohne Rechtsverstoß hat es darauf hingewiesen, daß nicht jede Vertragsverletzung zu diesem Ergebnis führt.

Auch in diesem Punkte muß daher die übrigen nicht näher begründete Rüge der Revision daran scheitern, daß die tatsächliche Würdigung des Sachverhalts durch den Berufungsrichter vom Revisionsgericht nur beschränkt überprüft werden kann.

e) Das Schreiben des Klägers vom 4. Mai 1958, das der unmittelbare Anlaß zur Kündigung der Beklagten war, sieht das Berufungsgericht für eine fristlose Kündigung ebenfalls nicht als schwerwiegend genug an. Es bemerkt dazu, der Ton des Schreibens sei zwar scharf; es sei aber die Antwort auf einen ebenfalls sehr deutlich und "geradezu" abgefaßten Brief der Beklagten vom 22. April 1958. Eine Drohung, bei seinem Ausscheiden die Kunden zum Abspringen zu bringen, sei aus dem Schreiben des Klägers nicht zu entnehmen.

Die Revision kann gegenüber dieser Würdigung nicht damit gehört werden, in dem Schreiben des Klägers sei

doch eine Drohung zu sehen, die die Beklagte sich nicht mehr habe gefallen lassen können. Wenn das Berufungsgericht unter Berücksichtigung der vorangegangenen Schreiben der Beklagten auch hier ein die fristlose Kündigung rechtfertigendes Verhalten des Klägers verneint, so kann dem aus Rechtsgründen nicht entgegengetreten werden.

f) Im Tatbestand des Berufungsurteils ist auch die Behauptung der Beklagten angeführt, der Kläger sei mehrfach anmaßend und schroff aufgetreten. In den Entscheidungsgründen ist hierzu im Rahmen der Ausführungen über die Höhe des Ausgleichsbetrages bemerkt, möge der Kläger sich auch im Ton vergriffen haben, so hieße es doch Kleinigkeiten unangemessen aufbauschen, wollte man einer möglichen Taktlosigkeit oder Unbeherrschtheit Einfluß auf die Höhe des Ausgleichsbetrages zubilligen. Daraus ist eindeutig zu entnehmen, daß das Berufungsgericht die von der Beklagten behaupteten Vorfälle dieser Art erst recht nicht als geeignet angesehen hat, eine fristlose Kündigung zu rechtfertigen. Auch diese Wertung ist rechtlich nicht zu beanstanden; ein Verstoß gegen § 286 ZPO ist hier nicht zu erkennen.

g) Das Berufungsgericht hat, wie seine Ausführungen ergeben, bei der Gesamtwürdigung nicht verkannt, daß die einzelnen von der Beklagten erhobenen Vorwürfe nicht nur jeder für sich allein, sondern auch in ihrer Gesamtheit daraufhin zu prüfen waren, ob sie der Beklagten einen wichtigen Grund zur Kündigung gegeben haben.

Das Berufungsgericht hat ferner zutreffend darauf abgestellt, ob der Beklagten ein weiteres Festhalten am Verträge auch nur bis zum Ablauf der ordentlichen Kündigungsfrist nicht zuzumuten war. Der erkennende Senat

hat in dem bereits erwähnten Urteil vom 21. November 1960 ausgesprochen, daß der Begriff des wichtigen Grundes in § 89 b HGB nicht anders zu verstehen ist als in § 89 a. Bei der Prüfung, ob eine fristlose Kündigung gerechtfertigt ist, sind in beiden Fällen die gesamten Umstände und die bisherige Gestaltung der Beziehungen der Parteien zu berücksichtigen. Dabei kann auch der Erfolg der Tätigkeit des Handelsvertreters von Bedeutung sein (vgl. dazu Schlegelberger-Schröder § 89 a Anm. 7). In dieser Hinsicht hat das Berufungsgericht festgestellt, der Kläger habe die Beklagte in seinem Bezirk praktisch neu eingeführt; er habe - mit einer Beteiligung von etwa 50 % am Gesamtumsatz der Beklagten - wesentlich zu der erfolgreichen Entwicklung der Beklagten von einem Handwerksbetrieb zu einem Industrieunternehmen beigetragen. Auch das läßt die Auffassung des Berufungsgerichts, die Beklagte sei zu einer fristlosen Kündigung nicht berechtigt gewesen, vertretbar erscheinen.

III.

1.) Das Berufungsgericht hat ferner die Frage, ob der Kläger als Handelsvertreter im Nebenberuf anzusehen sei und deswegen ein Ausgleichsanspruch für ihn nicht in Betracht komme (§ 92 b HGB), verneint; es hat dazu bemerkt, auch wenn ein Handelsvertreter für mehrere Firmen arbeite, bleibe er stets Handelsvertreter im Hauptberuf.

2.) Die hierzu erhobene Rüge der Revision geht fehl. Der Handelsvertreter, der mehrere Firmen vertritt, ist auch gegenüber der Firma, für die er nur noch in geringem Umfang tätig ist, nicht Handelsvertreter im Nebenberuf.

Eine nebenberufliche Handelsvertretertätigkeit liegt nur dann vor, wenn jemand überwiegend einem anderen Beruf als dem des Handelsvertreters nachgeht (vgl. Schlegelberger-Schröder zu § 92 b HGB). Das ist nach den Feststellungen des Berufungsgerichts nicht anzunehmen. Auch aus dem Vorbringen der Beklagten geht nicht hervor, daß der Kläger für die Firma W. [REDACTED] etwa nicht als Handelsvertreter, sondern ausschließlich als Angestellter tätig gewesen sein soll.

IV.

1.) Die Ausführungen des Berufungsgerichts zum Grund des Ausgleichsanspruchs (§ 89 b Abs. 1 Nr. 1-3 HGB) enthalten keinen Rechtsirrtum; sie sind auch von der Revision nicht angegriffen worden.

2.) Die Revision hat aber eine Reihe von Rügen gegen die Erwägungen vorgebracht, mit denen das Berufungsgericht die Höhe des dem Kläger zugewilligten Ausgleichsbetrages begründet hat.

a) Entgegen der Auffassung der Revision ist in § 89 b Abs. 2 HGB die Bruttoprovision gemeint (BGHZ 29, 83, 92/94); der erkennende Senat hat sich dieser Auffassung in dem vorerwähnten Urteil vom 21. November 1960 und in dem Urteil vom 22. Dezember 1960 VII ZR 247/59 angeschlossen.

b) Ohne Erfolg rügt die Revision, das Berufungsgericht habe nicht berücksichtigt, daß die Provision des Klägers höher gewesen sei als der Gewinn der Beklagten.

Es kann dahingestellt bleiben, ob der Meinung des Berufungsgerichts beizutreten ist, daß eine wirtschaftlich

bessere Lage des Handelsvertreters im Vergleich zu der des Unternehmers in keinem Falle Einfluß auf die Höhe des Ausgleichsanspruchs haben (vgl. zu dieser Frage das Urteil des Senats vom 22. September 1960 VII ZR 245/59, das die Frage unentschieden gelassen hat, und die dortigen Hinweise auf Rechtsprechung und Schrifttum) oder ob nicht die Billigkeit unter besonderen Umständen eine andere Beurteilung rechtfertigen könnte. Solche besonderen Umstände liegen hier jedoch nach dem Vortrag der Beklagten, deren Reingewinn sich im Geschäftsjahr 1957 nach der vorläufigen Gewinn- und Verlustrechnung immerhin auf rund 41.000 DM belief, nicht vor.

c) Die Revision macht weiter geltend, das Berufungsgericht hätte nicht außer Betracht lassen dürfen, daß die Beklagte einen neuen Vertreter eingestellt habe, der dieselbe Provision wie der Kläger erhalte.

Im Geschäftsleben tritt meist beim Ausscheiden eines Handelsvertreters ein neuer an seine Stelle. Das Berufungsgericht brauchte diesen Regelfall daher nicht anspruchsmindernd zu berücksichtigen. Es ist Sache des Unternehmers, den Ausgleichsanspruch des ausgeschiedenen Handelsvertreters bei den Provisionsvereinbarungen mit dem neuen Vertreter in Rechnung zu stellen; wenn er das verabsäumt, kann das nicht zu Lasten des früheren Vertreters gehen, dem der Ausgleichsanspruch als Vergütung für seine noch nicht voll entgoltene frühere Tätigkeit zusteht (BGHZ 24, 214, 222).

d) Die Revision meint ferner, der Kläger müsse sich auf den Ausgleichsanspruch anrechnen lassen, was er durch die schon vorher von ihm eingeleitete Erweiterung seiner anderweitigen Tätigkeit erzielt habe.

Das Berufungsgericht hat diesen Umstand nicht unberücksichtigt gelassen; es hat ausgeführt, zu Lasten des Klägers falle ins Gewicht, daß er nicht Alleinvertreter der Beklagten gewesen sei und ihn die Beendigung des Vertrages daher nicht so hart treffe; er habe bereits während der Vertragszeit für andere Unternehmer Kunden und Absatzmöglichkeiten schaffen können, die er durch die Beendigung des Vertrages mit der Beklagten nicht verloren habe (vgl. dazu das bereits erwähnte Urteil des Senats vom 22. September 1960 VII ZR 245/59).

e) Schließlich weist die Revision noch darauf hin, der Kläger habe die Früchte seiner Tätigkeit reichlich geerntet, da er mehr als 5 Jahre für die Beklagte tätig gewesen sei.

Ein fünfjähriges Handelsvertreterverhältnis ist keineswegs besonders lang; das Gesetz geht bei der Bemessung des Ausgleichs (§ 89 b Abs. 2 HGB) sogar von seiner mehr als fünfjährigen Dauer aus. Das Berufungsgericht hatte daher keinen Anlaß, die Dauer des Vertragsverhältnisses der Parteien anspruchsmindernd zu werten, zumal der Kläger unbestritten behauptet hat, daß in den ersten eineinhalb Jahren seine Unkosten höher gewesen seien als seine Provisions-einnahmen.

f) Das Berufungsgericht hat in Übereinstimmung mit der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs (BGHZ 29, 275, 277; LM Nr. 5 zu § 89 b HGB; Urteile des Senats vom 21. November 1960 und vom 22. Dezember 1960) zu Lasten des Klägers sein von der Beklagten gerügtes Verhalten im Rahmen der Billigkeitsprüfung berücksichtigt. Die dabei im einzelnen angestellten Erwägungen liegen im wesentlichen auf tatsächlichem Gebiet und können daher in der Revisionsinstanz nicht nachgeprüft werden. Die Revision hat auch

in dieser Beziehung das Urteil nicht angegriffen.

Der Tatrichter wird aber bei einer etwaigen Entscheidung über den Rest des Klageanspruchs die anspruchsmindernden Umstände erneut zu berücksichtigen haben. Dabei wird nicht außer acht zu lassen sein, daß der Kläger nach der Behauptung der Beklagten durch sein in mehrfacher Hinsicht zu beanstandendes Verhalten dieser berechtigten Anlaß zwar nicht zur fristlosen, so doch zur fristgemäßen Kündigung gegeben hat. Ferner wird von Bedeutung sein, ob der Kläger in wesentlichem Umfang sich die Möglichkeit erhalten hat, den von ihm geworbenen Kundenstamm mit Waren anderer von ihm vertretener Firmen der Textilbranche weiter zu beliefern (vgl. dazu das bereits erwähnte Urteil des Senats vom 22. September 1960).

V.

Die Revision der Beklagten erweist sich hiernach als unbegründet. Sie ist daher mit der Kostenfolge aus § 97 ZPO zurückzuweisen.

Dr. Winkelmann

Rietschel

Erbel

Dr. Vogt

Finke