

VII ZR 253/61

2189 094

28

Verkündet
am 18. Februar 1963
Woitscheck, Justizobersekretär
als Urkundsbeamter
der Geschäftsstelle

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

des Handelsvertreters Horst P [REDACTED], B [REDACTED], Am B [REDACTED]
Klägers, Berufungsbeklagten und
Revisionsklägers,
- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. [REDACTED] -

gegen

die Firma H [REDACTED]-Gesellschaft mbH, vertreten durch
ihren Geschäftsführer, U [REDACTED], F [REDACTED] str. [REDACTED],
Beklagte, Berufungsklägerin und
Revisionsbeklagte,
- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. [REDACTED] -

hat der VII. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs auf die
mündliche Verhandlung vom 18. Februar 1963 unter Mitwir-
kung der Bundesrichter Dr. Winkelmann, Rietschel,
Dr. Heimann-Trosien, Erbel und Dr. Finke

für Recht erkannt:

Die Revision des Klägers gegen das den Par-
teien am 25. und 26. September 1961 an Verkündungs-
Statt zugestellte Urteil des Oberlandesgerichts
Karlsruhe-5. Zivilsenat in Freiburg - wird zu-
rückgewiesen.

Der Kläger hat die Kosten der Revision zu
tragen.

Von Rechts wegen

Tatbestand:

Die Beklagte übertrug dem Kläger durch den "Handelsvertretungsvertrag" vom 1. August 1958 die Alleinvertretung für ihre Ölöfen im Bezirk 21a (B [REDACTED]) gegen eine Provision von 5 %. § 8 des Vertrages bestimmte:

"Der Vertrag wird auf 3 Jahre fest abgeschlossen. Er kann jeweils nach Ablauf einer Heizperiode - also am 1.4. - zum 1.6. mit Einschreibebrief gekündigt werden, wenn der Umsatz dem allgemeinen Durchschnittsumsatz im Bundesgebiet nicht entspricht."

Unter Berufung auf diese Vertragsbestimmung kündigte die Beklagte am 17. März 1959 das Vertragsverhältnis zum 1. Juni 1959.

Der Kläger hat mit der Klage u.a. die Feststellung begehrt, daß die Kündigung der Beklagten unberechtigt und die Beklagte verpflichtet sei, ihm allen aus der vorzeitigen Kündigung entstandenen und noch entstehenden Schaden zu ersetzen.

Er hat zur Begründung der Klage vorgetragen, wenn er mit seinem Umsatz den Bundesdurchschnitt nicht erreicht haben sollte, so sei das auf die mangelnde Unterstützung seiner Tätigkeit durch die Beklagte zurückzuführen. Insbesondere seien bei der Beklagten im Herbst 1958 Liefer-schwierigkeiten eingetreten, die zu erheblich verspäteten Lieferungen und zur Stornierung zahlreicher Aufträge durch die Kunden geführt hätten. Das habe sich in seinem Bezirk besonders nachteilig auf die weiteren Umsätze ausgewirkt, weil dort die Ölöfen der Beklagten ge-

- 3 -

rade erst hätten eingeführt werden sollen. Die Beklagte habe während der Lieferkrise offenbar ihre alten Stammbezirke bevorzugt beliefert.

Die Beklagte hat Abweisung der Klage beantragt. Sie hat das Vorbringen des Klägers bestritten und geltend gemacht, ihre Kündigung sei nach § 8 des Vertrages gerechtfertigt gewesen. Der Kläger habe nicht einmal 50 % des Durchschnittsumsatzes im Bundesgebiet erreicht. Von der im Herbst 1958 eingetretenen Lieferkrise seien alle Vertreter im Verhältnis ihrer Umsätze gleichmäßig betroffen worden. Im übrigen könne der Kläger nicht beweisen, daß er ohnedies einen mindestens doppelt so hohen Umsatz erreicht hätte.

Das Landgericht hat dem Feststellungsbegehren des Klägers stattgegeben. Dagegen hat das Oberlandesgericht die Klage insoweit abgewiesen.

Mit der Revision erstrebt der Kläger die Wiederherstellung des landgerichtlichen Urteils. Die Beklagte bit-

Entscheidungsgründe:

1. Das Berufungsgericht stellt fest, die Parteien gingen bei der Errechnung des im § 8 des Vertrages genannten Bundesdurchschnitts übereinstimmend davon aus, daß der Gesamtumsatz der Beklagten durch die Zahl der Vertreter zu teilen sei. Es hält diese Berechnungsart nach dem Wortlaut des Vertrages für unbedenklich und bemerkt dazu, die Klausel des § 8 könne nicht etwa dahin



ausgelegt werden, daß der Bundesdurchschnitt dem Umsatz eines durchschnittlichen Vertreters entspreche; der Beklagten sei es erkennbar auf die Größe des Umsatzes als solchen angekommen.

Die Auslegung des Tatrichters ist rechtlich nicht zu beanstanden und bindet daher das Revisionsgericht.

2. Das Berufungsgericht hat weiter ausgeführt, bei einem auf dieser Grundlage errechneten Bundesdurchschnitt von rund 244.000 DM habe der Kläger nach seiner eigenen Behauptung nur Aufträge über rund 102.000 DM hereingebracht. Er habe also den Durchschnitt bei weitem nicht erreicht. Auch diese Feststellung hat die Revision nicht angegriffen.

3. Das Berufungsgericht hat im Hinblick auf die vom Kläger hervorgehobenen Lieferschwierigkeiten im Herbst 1958 die Überzeugung ausgesprochen, der Kläger hätte auch ohne diese Schwierigkeiten, die alle Vertreter betroffen hätten, den Durchschnitt bei weitem nicht erreicht. Es bestehe kein Anhaltspunkt dafür, daß die Beklagte damals andere Vertreter bevorzugt beliefert habe. Der Kläger, der soeben erst mit der Einführung der Öfen der Beklagten in seinem Bezirk begonnen habe, möge zwar von den gerade im Herbst eingetretenen Lieferschwierigkeiten der Beklagten stärker als andere Vertreter betroffen worden sein. Es sei aber weder bewiesen noch auch nur wahrscheinlich gemacht, daß der Kläger bei pünktlicher Ausführung aller Aufträge seine Umsätze mehr als verdoppelt hätte.

Auch diese im wesentlichen auf tatsächlichem Gebiet liegenden Ausführungen sind rechtlich nicht zu beanstanden.

Die Revision hat nicht geltend machen können, daß das Berufungsgericht etwa den Sachverhalt insoweit unvollständig oder in einer allgemeinen Erfahrungssätzen widersprechenden Weise gewürdigt hätte. Das Revisionsgericht ist deshalb an die Wertungen des Tatrichters gebunden.

4. Als entscheidend für die Nichterreicherung des Bundesdurchschnitts durch den Kläger erachtet das Berufungsgericht nicht die Lieferschwierigkeiten der Beklagten, sondern die besonders hohen Umsätze einzelner Vertreter. Das Berufungsgericht unterstellt, daß diese Umsätze dem Kläger bei Vertragsschluß nicht bekannt gewesen seien, ist aber der Auffassung, die Beklagte sei nicht verpflichtet gewesen, den Kläger darauf hinzuweisen. Besonders hohe Umsätze in dem Sitz der Beklagten nahegelegenen Bezirken hätten nicht so außerhalb jeder Wahrscheinlichkeit gelegen, daß der Kläger sie bei Vertragsschluß nicht hätte in Rechnung ziehen müssen. Wenn er sich darüber nicht erkundigt habe, obwohl er gewußt habe, daß der von ihm übernommene Bezirk bisher nur unzureichend bearbeitet worden war, so gehe die Unkenntnis von der Größe des Durchschnittsumsatzes im Bundesgebiet zu seinen Lasten.

Diese Ausführungen greift die Revision an. Sie macht geltend, die Beklagte habe vor dem Abschluß des Vertrages ihre Aufklärungspflicht treuwidrig verletzt.

Soweit der Kläger daraus ein Verschulden der Beklagten bei den Vertragsverhandlungen herleiten will, ist sein Sachvortrag nicht unmittelbar geeignet, das Klagebegehren zu rechtfertigen, das in erster Linie darauf gerichtet ist, die Kündigung für unberechtigt zu

erklären. Dieses Vorbringen des Klägers muß aber auch dahin verstanden werden, daß die Kündigung der Beklagten wegen der Verletzung der Aufklärungspflicht als unzulässige Rechtsausübung anzusehen sei.

Die Rüge kann aber auch unter diesem Gesichtspunkt keinen Erfolg haben.

a) Dem Vertragsgegner ist bei Vertragsverhandlungen Aufklärung zu geben, soweit Treu und Glauben das erfordern und der Vertragsgegner nach den Grundsätzen eines redlichen Geschäftsverkehrs die Aufklärung erwarten darf. Er muß besonders über Umstände unterrichtet werden, die zur Vereitelung des Vertragszwecks geeignet sind und daher für seine Entschliebung von wesentlicher Bedeutung sind. Der Umfang der Aufklärungspflicht bemißt sich nach den Umständen des Einzelfalles (vgl. dazu RGZ 111, 233; LM Nr. 1 zu § 276 (Fb) BGB; BGH in NJW 1960, 720). Ein Vertragsteil muß den anderen insbesondere dann aufklären, wenn er bemerkt, daß dieser gewisse für ihn erhebliche Umstände nicht kennt und deshalb von sich aus keinen Anlaß zu Fragen hierüber sieht.

b) Hier wußte nach der ausdrücklichen Feststellung des Berufungsgerichts der Kläger, daß in dem von ihm übernommenen Bezirk bisher nur geringe Umsätze erzielt worden waren. Er mußte sich daher ohne weiteres sagen, daß es nicht leicht sein werde, in diesem Bezirk - zumal im ersten Jahr - den Durchschnittsumsatz zu erreichen. Das Berufungsgericht verstößt ferner nicht gegen allgemeine Erfahrungssätze, wenn es davon ausgeht, für den Kläger habe die Annahme nicht fern gelegen, daß in einzelnen dem Sitz der Beklagten nahegelegenen Bezirken

besonders hohe Umsätze erzielt wurden. Der Kläger konnte und mußte daraus auf eine entsprechende Erhöhung des Durchschnittsumsatzes schließen.

Unter diesen Umständen konnte das Berufungsgericht ohne Rechtsirrtum zu der Überzeugung gelangen, es wäre gegebenenfalls Sache des Klägers gewesen, sich im Hinblick auf die Kündigungsklausel des § 8 des Vertrages vor dem Abschluß über die Höhe des Durchschnittsumsatzes im letzten Geschäftsjahr zu erkundigen, um danach das von ihm mit dieser Klausel übernommene Risiko einer früheren Vertragskündigung besser beurteilen zu können. Wenn der Kläger eine dahingehende Frage nicht stellte, obwohl sie nach Lage der Sache nahegelegen hätte und ihm ohne weiteres möglich gewesen wäre, so brauchte die Beklagte von sich aus ihm keine näheren Auskünfte über ihre Umsätze zu geben. Sie konnte vielmehr annehmen, daß der Kläger ohne weitere Erkundigungen das ihm erkennbare Risiko auf sich nehmen wolle.

c) Das Berufungsgericht hat daher mit Recht keine Verletzung der Aufklärungspflicht durch die Beklagte angenommen. Dann ist es aber auch rechtlich nicht zu beanstanden, daß das Berufungsgericht die Kündigung der Beklagten nicht als gegen die guten Sitten oder gegen Treu und Glauben verstoßend ansieht. Hat auch die Beklagte in Bezug auf die Höhe des Durchschnittsumsatzes keine Aufklärungspflicht verletzt, so konnte die Beklagte die Kündigung unter Berufung auf die Klausel des § 8 des Vertrages aussprechen, ohne sich dem Vorwurf des sittenwidrigen Handelns oder der unzulässigen Rechtsausübung auszusetzen.

Es kommt dabei nicht darauf an, ob der Kläger sich nicht genügend um die Hercinholung von Aufträgen bemüht

oder ob er umgekehrt sogar gut gearbeitet hat. Das vertraglich vereinbarte Kündigungsrecht der Beklagten ergibt sich allein aus dem objektiven Umstand, daß der Kläger den Durchschnittsumsatz nicht erreicht hat. Das wäre, wie das Berufungsgericht ausdrücklich festgestellt hat, auch dann der Fall gewesen, wenn die Beklagte nicht zeitweise in Lieferschwierigkeiten gekommen wäre.

Darüber hinaus war die Beklagte nicht schon deshalb gehindert, von ihrem vertraglichen Kündigungsrecht Gebrauch zu machen, weil die Kündigung für den Kläger nachteilig war. Eine kurzfristige Kündigungsmöglichkeit entspricht bei Handelsvertreterverträgen der gesetzlichen Regel (§ 89 HGB). Es ist Sache des Handelsvertreters, das darin liegende Risiko durch vertragliche Vereinbarungen zu verringern.

5. Ohne Rechtsfehler hat das Berufungsgericht auch dargelegt, die Kündigung der Beklagten sei nicht deshalb unzulässig gewesen, weil möglicherweise noch andere Beweggründe sie hierzu bestimmt hätten und weil die Beklagte den Bezirk nach dem Ausscheiden des Klägers nicht weitervergeben habe. Der Kläger kann daraus ebensowenig wie bei einer sonst nach Vertrag oder Gesetz möglichen fristgerechten Kündigung Einwendungen gegen ihre Zulässigkeit herleiten. Daß die Beklagte mit der Kündigung allein den Zweck verfolgt hätte, den Kläger zu schädigen (§ 226 BGB) oder daß sie sich dabei sonst von Beweggründen hätte leiten lassen, die mit dem allgemeinen Rechts- und Billigkeitsgefühl nicht zu vereinbaren sind, ist aus dem Sachvortrag des Klägers nicht zu entnehmen.

7. Die Revision des Klägers ist demnach als ungegründet mit Kostenfolge aus § 97 ZPO zurückzuweisen.

Dr. Winkelmann	Rietschel	Heimann-Trosien
Erbel	Finke	