

Nachschlagewerk: ja
BGHZ: nein

HGB § 89 b; ZPO § 304

- a) Der Handelsvertreter kann einen begründeten Anlaß zur Kündigung im Sinne des § 89 b Abs. 3 Satz 1 HGB haben, wenn die wirtschaftliche Lage des Unternehmers, insbesondere durch Zahlungsschwierigkeiten und erhebliche Einschränkung der Produktion, sich so ungünstig gestaltet hat, daß der Handelsvertreter die Voraussetzungen für eine gewinnbringende Fortsetzung seiner Tätigkeit als nicht mehr gegeben ansehen muß.
- b) Zu den Voraussetzungen für den Erlaß eines Grundurteils, insbesondere bei Ausgleichsansprüchen von Handelsvertretern.

BGH, Urt. v. 29. Mai 1967 - VII ZR 297/64 - OLG Hamm
LG Detmold

BUNDESGERICHTSHOF

IM NAMEN DES VOLKES

VII ZR 297/64

URTEIL

Verkündet am
29. Mai 1967
Horn,
Justizhauptsekretär
als Urkundsbeamter
der Geschäftsstelle

in dem Rechtsstreit

der Firma W [REDACTED] GmbH, vormals Vereinigte Möbel-
fabriken in D [REDACTED], O [REDACTED]straße [REDACTED] - [REDACTED], vertreten
durch ihren Geschäftsführer Josef W [REDACTED],

Beklagten, Berufungsbeklagten
und Revisionsklägerin,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. [REDACTED] -

gegen

den Handelsvertreter Horst D [REDACTED] in S [REDACTED],
Zur W [REDACTED],

Kläger, Berufungskläger
und Revisionsbeklagten,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Freiherr von
[REDACTED] -.

- 2 -

Der VII. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs hat auf die mündliche Verhandlung vom 29. Mai 1967 unter Mitwirkung des Vizepräsidenten des Bundesgerichtshofs Glanzmann und der Bundesrichter Erbel, Hubert Meyer, Dr. Vogt und Dr. Finke

für Recht erkannt:

Auf die Revision der Beklagten wird das Urteil des 18. Zivilsenats des Oberlandesgerichts in Hamm (Westf.) vom 15. Oktober 1964 aufgehoben.

Die Sache wird zur neuen Verhandlung und Entscheidung, auch über die Kosten der Revision, an das Berufungsgericht zurückverwiesen.

Von Rechts wegen

Tatbestand:

Der Kläger arbeitete gemäß dem schriftlichen Vertrag vom 23. Februar 1960 als Handelsvertreter der Beklagten in Nordrhein-Westfalen. Im Frühjahr 1962 kam die Beklagte in Zahlungsschwierigkeiten. Ihre Geschäftsanteile gingen in die Hände der Gebrüder W. über. Ab 1. Januar 1963 stellte die Beklagte nach ihrer Behauptung die eigene Produktion und den eigenen Verkauf von Möbeln ein.

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



[JLaw – Gesetze und Urteile](#)
Kostenlos
Über 200 Gesetze
Über 100.000 Urteile
[\(mobile App\)](#)



[JLaw – für Android](#)



[JLaw – für iOS](#)

Am 6. Juni 1962 kündigte der Kläger das Vertragsverhältnis zum 30. Juni 1962.

Mit der Klage hat er Zahlung eines angemessenen Ausgleichs von der Beklagten begehrt. Im zweiten Rechtszug hat er den Anspruch auf 20 000 DM nebst Zinsen beschränkt.

Der Kläger hat vorgetragen: Die Beklagte habe ihm begründeten Anlaß zur Kündigung gegeben, indem sie infolge ihrer angespannten finanziellen Lage ihre Verpflichtungen ihm gegenüber nicht oder verspätet erfüllt und dadurch ihn selbst in Schwierigkeiten gebracht habe. Vor allem sei seine Stellung dadurch gefährdet worden, daß die neue Geschäftsleitung der Beklagten das Verkaufsprogramm stark eingeschränkt habe; dadurch habe ihm der Verlust etwa der Hälfte seines bisherigen Provisionseinkommens gedroht. Seine unter diesen Umständen gestellte Bitte, ihm die Übernahme einer Vertretung für andere Möbelfirmen zu gestatten, habe die Beklagte abgelehnt.

Die Beklagte hat geltend gemacht: Ihre vom Kläger beanstandeten Maßnahmen seien nicht vertragswidrig gewesen. Zur Verweigerung der Zustimmung, eine andere Möbelvertretung zu übernehmen, sei sie berechtigt gewesen. Im übrigen entfalle ein Ausgleichsanspruch des Klägers, weil sie ihren Betrieb stillgelegt habe. Es könne unter diesen Umständen keine Rede davon sein, daß sie aus der Geschäftsverbindung mit den vom Kläger geworbenen Kunden nach Beendigung des Vertragsverhältnisses noch erhebliche Vorteile gezogen habe.

Das Landgericht hat die Klage abgewiesen. Das Oberlandesgericht hat den mit der Klage geltend gemachten Anspruch dem Grunde nach für gerechtfertigt erklärt und den Rechtsstreit zur Entscheidung über die Höhe des Anspruchs an das Landgericht zurückverwiesen.

Mit der Revision erstrebt die Beklagte die Wiederherstellung des landgerichtlichen Urteils. Der Kläger bittet, die Revision zurückzuweisen.

Entscheidungsgründe:

I.

Das Berufungsgericht hat dargelegt, der Ausgleichsanspruch des Klägers sei nicht gemäß § 89 b Abs. 3 HGB ausgeschlossen, da ihm die Beklagte zu seiner Kündigung durch ihr Verhalten begründeten Anlaß gegeben habe. Hierfür sei entscheidend, daß die Beklagte ihre Produktion seit dem Frühjahr 1962 immer mehr eingeschränkt und sie nach ihrem eigenen Vortrag ab 1. Januar 1963 völlig eingestellt habe. Der Kläger habe diese Entwicklung offenbar vorausgesehen und die Beklagte deshalb um ihre Zustimmung gebeten, daß er noch die Vertretung für eine oder zwei andere Möbelfirmen übernehmen dürfe. Die Beklagte habe durch Ablehnung der Bitte des Klägers es an der gebotenen Rücksichtnahme auf dessen Belange fehlen lassen.

Diese Ausführungen sind jedenfalls im Ergebnis rechtlich nicht zu beanstanden.

1.) Wie der erkennende Senat mehrfach ausgesprochen hat, sind an einen begründeten Anlaß zur Kündigung im Sinne des § 89 b Abs. 3 Satz 1 HGB weniger strenge Anforderungen zu stellen als an einen wichtigen Kündigungsgrund (§ 89 a HGB). Für den ersteren genügt es, daß der Handelsvertreter durch das Verhalten des Unternehmers in eine für ihn nach Treu und Glauben nicht haltbare Lage kommt. Auch ein rechtmäßiges Verhalten des Unternehmers kann dem Handelsvertreter einen begründeten Anlaß zur Kündigung geben (Urteile vom 29. März 1962 VII ZR 193/60, vom 7. Juni 1962 VII ZR 63/61 und vom 29. Oktober 1962 VII ZR 192/61).

2.) Die Revision kann sich daher nicht mit Erfolg darauf berufen, die Beklagte habe bei ihren Maßnahmen in Ausübung vertraglicher oder gesetzlicher Rechte gehandelt. Das Berufungsgericht konnte vielmehr auf Grund der von ihm festgestellten Lage der Beklagten, deren weitere Entwicklung nach seiner Überzeugung der Kläger richtig vorausgesehen hat, es als diesem nicht mehr zumutbar ansehen, weiter allein die Beklagte zu vertreten.

Es kommt unter diesen Umständen nicht einmal darauf an, ob der Kläger die Vertretung von mit der Beklagten unmittelbar konkurrierenden Firmen übernehmen wollte und die Beklagte die Zustimmung dazu verweigern konnte. Der Kläger durfte in Anbetracht der nach der Auffassung des Berufungsgerichts "sehr gefährdeten, wenn nicht gar aussichtslosen Lage" der Beklagten seine vertraglichen Beziehungen zu ihr lösen, um nicht seine eigene wirtschaftliche Existenz schwer zu gefährden. Er konnte infolge der erheblichen

Einschränkung der Produktion und der in Aussicht genommenen, nach dem eigenen Vortrag der Beklagten bald nach seiner Kündigung auch verwirklichten Übernahme von Lohnaufträgen durch die Beklagte die Voraussetzungen zu einer gewinnbringenden Handelsvertreterstätigkeit für sie nicht mehr als gegeben ansehen.

3.) Dem Kläger ist schon deshalb ein begründeter Anlaß für seine Kündigung vom Berufungsgericht mit Recht zuerkannt worden. Auf die weiteren Ausführungen des Berufungsgerichts und der Revision dazu braucht daher nicht mehr eingegangen zu werden.

II.

Das Berufungsgericht hat weiter ausgeführt: Die Beklagte habe aus der fortbestehenden Geschäftsverbindung mit vom Kläger geworbenen Kunden auch nach Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses erhebliche Vorteile gehabt, wenn auch insoweit eine abschließende Feststellung nicht möglich sei. Für die Entscheidung über den Grund genüge es, daß überhaupt ein Anspruch gegeben sei. Die Beklagte habe zumindest bis Ende 1962 noch produziert und ihre Erzeugnisse verkauft, so daß zugunsten des Klägers anzunehmen sei, daß sie die bisherige Geschäftsverbindung mit den von diesem geworbenen Kunden fortgesetzt habe. Daß sie ihre Produktion Ende 1962 eingestellt und mit Verlust gearbeitet habe, könne nur bei Bemessung der Höhe des Anspruchs im Rahmen der Billigkeit berücksichtigt werden.

Die hiergegen gerichteten Angriffe der Revision haben Erfolg. Die Voraussetzungen für den Erlaß eines Grundurteils sind vom Berufungsgericht nicht hinreichend dargetan.

1.) Wie der Bundesgerichtshof unter Hinweis auf die Rechtsprechung des Reichsgerichts in der Entscheidung LM Nr. 18 zu § 304 ZPO dargelegt hat, ist eine Vorabentscheidung über den Grund eines Anspruchs häufig unzweckmäßig, verwirrend und kaum durchführbar, wenn zwischen den Umständen, die die Entscheidung über den Grund betreffen, und denen, die für die Bemessung des Betrages maßgebend sind, ein enger Zusammenhang besteht. Nur dann, wenn für die Entscheidung über Grund und Betrag eines Anspruchs ganz verschiedene Tat- und Rechtsfragen in Betracht kommen, wie es z.B. bei Streitigkeiten aus Verkehrsunfällen meist der Fall sein wird, kann der Erlaß eines Grundurteils die Erledigung des Rechtsstreits fördern. Sonst überwiegen häufig die Nachteile. Abgesehen von den bereits erwähnten sachlichen Bedenken führt der Erlaß von Grundurteilen, zumal wenn sie mit Berufung und Revision angefochten werden, oft zu erheblichen Verzögerungen und zur Verteuerung des Rechtsstreits.

2.) Mit besonderer Zurückhaltung ist die Frage, ob sich eine Vorabentscheidung über den Grund rechtfertigt, bei Ausgleichsansprüchen nach § 89 b HGB zu beurteilen.

Der Revision ist zuzugeben, daß sämtliche Voraussetzungen des § 89 b Abs. 1, Nr. 1 - 3 HGB gegeben sein müssen, um einen Ausgleichsanspruch auch nur dem Grunde

nach bejahen zu können. Ein Grundurteil über einen Ausgleichsanspruch rechtfertigt sich insbesondere nur, wenn mit hoher Wahrscheinlichkeit (LM Nr. 16 § 304 ZPO) der Unternehmer erhebliche Vorteile aus der Geschäftsverbindung mit den vom Handelsvertreter geworbenen Kunden auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses hat.

3.) Hier nimmt das Berufungsgericht zwar erhebliche Vorteile an, wenn auch insoweit eine abschließende Feststellung noch nicht möglich sei. Bedenklich ist jedenfalls seine weitere Erwägung, für die Entscheidung über den Grund genüge es, wenn überhaupt ein Anspruch gegeben sei. Ein Anspruch in nur ganz geringer Höhe ist bei Ausgleichsansprüchen anders als bei sonstigen Ansprüchen im Hinblick auf das Erfordernis erheblicher Vorteile im allgemeinen kaum denkbar.

Das Berufungsgericht geht zwar davon aus, daß die Beklagte zumindest bis Ende 1962 noch produziert und verkauft und insoweit die bisherige Geschäftsverbindung mit den vom Kläger geworbenen Kunden fortgesetzt habe. Es wird aber damit, wie die Revision mit Recht rügt, dem Vortrag der Beklagten nicht hinreichend gerecht, sie habe schon bis Ende 1962 mit erheblichen Verlusten gearbeitet. Es war nicht angängig, dieses Vorbringen auf die Berücksichtigung im Betragsverfahren bei Bemessung der Höhe des Anspruchs im Rahmen der Billigkeit zu verweisen. Zwar braucht ein Arbeiten des Unternehmers mit Verlust nicht schlechthin und allgemein einen Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters auszuschließen, zumal wenn sich feststellen läßt, daß der Unternehmer gerade aus der Vermittlungstätigkeit des Handelsvertreters erhebliche Vorteile hat und seine Verluste auf andere Ursachen zurückzuführen sind. Das ist aber bisher nicht hinreichend geklärt.

Das Berufungsgericht hat andererseits bei Bejahung des begründeten Anlasses zur Kündigung selbst festgestellt, die Beklagte habe sich im Frühjahr 1962 schon in einer sehr gefährdeten, wenn nicht gar aussichtslosen Lage befunden, sie habe deshalb ihre Eigenproduktion erheblich eingeschränkt und sei bereits im Juli 1962 zur Übernahme von Lohnaufträgen für die Firma W. übergegangen.

4.) Unter diesen Umständen reichen die bisherigen Feststellungen weder zur Bejahung erheblicher Vorteile im Sinne des § 89 b Abs. 1 Nr. 1 HGB noch zu der Annahme aus, daß die Zahlung eines Ausgleichs der Billigkeit entspreche (§ 89 b Abs. 1 Nr. 3 HGB).

Daher ist das angefochtene Urteil aufzuheben und die Sache zur neuen Verhandlung und Entscheidung, auch über die Kosten der Revision, an das Berufungsgericht zurückzuverweisen. Ausmaß und Gründe des wirtschaftlichen Verfalls der Beklagten im Jahre 1962 werden einer weiteren Prüfung bedürfen. Für die Beurteilung des Wertes des Unternehmens der Beklagten kann es gegebenenfalls von Bedeutung sein, ob ihre früheren Gesellschafter, wie der Kläger behauptet hat, für die Übernahme der Kunden, die er geworben hat, eine zusätzliche Entschädigung erhalten haben.

Glanzmann

Erbel

Meyer

Vogt

Finke