

BUNDESGERICHTSHOF

IM NAMEN DES VOLKES

VII ZR 16/73

URTEIL

Verkündet am

27. Mai 1974

Horn,
Amtsinspektor

als Urkundsbeamter
der Geschäftsstelle

in dem Rechtsstreit

der Zahnfabrik L [REDACTED] Eberhard W [REDACTED] GmbH & Co.
Kommanditgesellschaft, L [REDACTED], E [REDACTED], vertreten durch
die persönlich haftende Gesellschafterin, die W [REDACTED] Ver-
waltungs-GmbH, diese vertreten durch die Geschäftsführer
Eheleute Kaufmann Eberhard W [REDACTED] und Kauffrau W [REDACTED],
ebenda,

Beklagten, Berufungsklägerin
und Revisionsklägerin,

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

gegen

den Kaufmann Bruno R [REDACTED], M [REDACTED]-G [REDACTED],
B [REDACTED] Weg [REDACTED],

Kläger, Berufungsbeklagten
und Revisionsbeklagten,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. [REDACTED] -

Der VII. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs hat auf die mündliche Verhandlung vom 27. Mai 1974 durch den Vorsitzenden Richter Dr. Vogt sowie die Richter Erbel, Schmidt, Dr. Recken und Doerry

für Recht erkannt:

Die Revisionen der Beklagten gegen das Teilurteil vom 20. Juli 1972 und das Schlußurteil vom 21. Dezember 1972 des 7. Zivilsenats des Oberlandesgerichts in Schleswig werden zurückgewiesen, jedoch die Revision gegen das Schlußurteil als unzulässig verworfen, soweit sie Zinsen betrifft.

Die Beklagte hat die Kosten des Revisionsverfahrens zu tragen.

Von Rechts wegen

Tatbestand:

Der Kläger war auf Grund Vertrages vom 1. März 1964 Handelsvertreter der Beklagten, einer Zahnfabrik, für den Bezirk H[REDACTED] und auf Grund eines Zusatzvertrages vom selben Tag ihr Verkaufsleiter für Norddeutschland. Nach dem Handelsvertretervertrag hatte der Kläger ausschließlich für die Beklagte als selbständiger Handelsvertreter auf Provisionsbasis tätig zu sein. Nach dem Verkaufsleitervertrag hatte der Kläger vor allem die ihm unterstellten

- 5 -

Vertreter der Beklagten nach besten Kräften zu unterstützen, ihnen bei der Einarbeitung zu helfen, schwierige Kunden zu besuchen, neue Vertreter vorzuschlagen, die Beklagte von allen wichtigen Umständen zu unterrichten und weitestgehend für die Tätigkeit der Vertreter verantwortlich zu sein. Er erhielt dafür eine Superprovision.

Nachdem es Ende 1968 zu Meinungsverschiedenheiten zwischen den Parteien gekommen war und am 3./4. Januar 1969 bei der Beklagten eine Vertreterversammlung stattgefunden hatte, kündigte die Beklagte mit Schreiben vom 27. Februar 1969 die Stellung des Klägers als Verkaufsleiters fristlos mit dem Zusatz, seine Stellung als Gebietsvertreter (für H [REDACTED]) werde dadurch nicht berührt. Sie warf darin dem Kläger vor, durch sein Verhalten das unerläßliche Vertrauensverhältnis zerstört zu haben. Auf den Widerspruch des Klägers, der die ihm verbleibenden Provisionseinnahmen aus der Handelsvertretung für unzureichend erachtete, verhandelten die Parteien über eine Änderung des Vertrages. Entsprechende Angebote der Beklagten fanden aber nicht die Zustimmung des Klägers. Mit Schreiben vom 14. Mai 1969 vertrat er die Auffassung, die ausgesprochene Kündigung sei nur für das gesamte Vertragsverhältnis möglich, und machte Ausgleichsansprüche geltend. Mit Schreiben vom 25. Juni 1969 kündigte der Kläger seinerseits den Handelsvertretervertrag nebst Zusatzvertrag fristlos wegen Vorenthaltung der Superprovision seit März 1969.

Der Kläger hat entgangene Superprovisionen aus dem Verkaufsleitervertrag, entgangene Provisionen aus dem Handelsvertretervertrag sowie einen angemessenen Ausgleich wegen Beendigung beider Tätigkeiten gefordert.



Das Landgericht hat dem Kläger 17.167,83 DM zuerkannt und die Klage im übrigen abgewiesen. Das Oberlandesgericht hat durch Teilurteil ihm 35.367,83 DM nebst 5 % Zinsen zuerkannt. Durch Schlußurteil hat es u.a. den Zinssatz auf 8 % erhöht und über die Kosten des gesamten Rechtsstreits entschieden.

Mit ihren Revisionen gegen beide Urteile, deren Zurückweisung der Kläger beantragt, verfolgt die Beklagte ihren Antrag auf volle Abweisung der Klage weiter.

Der Senat hat am 29. März 1973 beide Revisionen zur gemeinsamen Verhandlung und Entscheidung verbunden.

Entscheidungsgründe:

I.

Entgangene Superprovisionen aus dem Verkaufsleitervertrag

Das Berufungsgericht hat dem Kläger die ihm nach dem Verkaufsleitervertrag zustehenden Superprovisionen für die Zeit vom 1. März bis 30. Juni 1969 in (von der Revision nicht angegriffener) Höhe von 15.200 DM zuerkannt. Es führt aus, die Beklagte habe am 27. Februar 1969 keinen wichtigen Grund zur fristlosen Kündigung gehabt. Ihr habe die Fortsetzung des Verkaufsleitervertrages bis zum Ende der ordentlichen Kündigungsfrist am 30. Juni 1969 zugemutet werden können. Das ergebe sich auch daraus, daß sie nur den Verkaufsleiter- und nicht auch den Vertretervertrag gekündigt habe sowie bereit gewesen sei, diesen fortzusetzen und sogar zu erweitern.

Gegen diese Ausführungen des Berufungsgerichts wendet sich die Revision ohne Erfolg.

1. Das Revisionsgericht kann die Entscheidung des Tatrichters darüber, ob ein wichtiger Kündigungsgrund bestanden hat, nur beschränkt nachprüfen, nämlich darauf, ob der Tatrichter den Rechtsbegriff des wichtigen Grundes verkannt, wesentliche Umstände übersehen oder nicht vollständig gewürdigt, Erfahrungssätze verletzt hat oder ob ihm sonst gerügte Verfahrensverstöße unterlaufen sind (ständige Rechtsprechung des Senats; vgl. zuletzt Urteil vom 24. Januar 1974 - VII ZR 52/73 = WM 1974, 350). Die Ausführungen des Berufungsgerichts lassen Rechtsfehler in dieser Hinsicht nicht erkennen.

2. Auf Grund des Verkaufsleitervertrages hatte der Kläger eine Mittlerrolle zwischen der Beklagten und den einzelnen Bezirksvertretern inne, um dadurch Spannungen zwischen dem Außendienst und der Geschäftsleitung aufzufangen und ausgleichen zu können. Zugleich war er Bezirksvertreter für H■■■■■, so daß insoweit seine Interessen mit denen der Handelsvertreter identisch waren. Zutreffend folgert das Berufungsgericht daraus, diese von der Beklagten eingeräumte Stellung habe zwangsläufig den Keim von Interessenkollisionen und Spannungen in sich geborgen; wenn der Kläger in dieser Stellung Ende 1968/Anfang 1969 einseitig die Interessen des Außendienstes durchzusetzen versucht und dabei sein Verhältnis zur Geschäftsleitung der Beklagten mehr als nötig belastet habe, so möge er zwar dabei gegen Grundgedanken des Verkaufsleitervertrages verstoßen haben, doch dürften Verfehlungen in dieser Hinsicht bei seiner schwierigen Stellung nicht überbewertet werden.

Einen inneren Widerspruch lassen diese Ausführungen entgegen der Ansicht der Revision nicht erkennen. Das Berufungsgericht hat - wie die Revision einräumt - nicht verkannt, daß der Kläger in dieser Situation seiner Mittlerrolle nicht gerecht geworden ist, sieht jedoch die von der Beklagten geltend gemachten Kündigungsgründe in milderem Licht angesichts der Interessenkollision.

3. Am 2. Januar 1969 kamen, während der Kläger gemeinsam mit dem Verkaufsleiter Süd P. [REDACTED] an einer Vorbesprechung mit der Geschäftsleitung der Beklagten teilnahm, einige der ihm unterstellten Vertreter in seinem Hause zusammen, um sich auf die Besprechung bei der Beklagten am nächsten Tag vorzubereiten. Sie stellten dort ein Arbeitspapier zusammen, das sie dem Kläger nach seiner Heimkehr am Abend vorlegten.

Zu Recht hält das Berufungsgericht die Einladung des Klägers an die ihm unterstellten Vertreter, in seinem Hause zusammenzukommen und sich gemeinsam auf die Erörterung ihrer Beanstandungen und Wünsche am nächsten Tag vorzubereiten, nicht für eine Vertragsverletzung. Wenn die Geschäftsleitung der Beklagten es für angebracht hielt, mit den beiden Bezirksleitern Nord und Süd eine Vorbesprechung abzuhalten, konnte dies den Vertretern nicht versagt werden. Die Besprechung aller Beteiligten in den Geschäftsräumen der Beklagten sollte ja gerade dazu dienen, die seit Herbst 1968 aufgetretenen Mißhelligkeiten und Unzufriedenheiten zu erörtern.

Die Revision meint, der Kläger hätte schon am Abend des 2. Januar 1969 nach Kenntnisnahme von dem Arbeitspapier auf Grund seiner Mittlerstellung schlichtend und

vermittelnd eingreifen müssen. Damit überfordert sie den Kläger. Dieser war nicht verpflichtet, entgegen seiner eigenen Ansicht gegenüber den Vertretern die Auffassung der Geschäftsleitung zu vertreten. In der Tat konnte dies die Geschäftsleitung am nächsten Tage selber tun, wie das Berufungsgericht feststellt. Dabei kann dahinstehen, in welchem Umfang die Klagen der Vertreter berechtigt waren. Grundsätzlich muß jeder Unternehmer daran interessiert sein, über Mängel der Produktion oder des Vertriebes von seinen Handelsvertretern unterrichtet zu werden, auch wenn dabei deren eigene Interessen mitspielen. So brauchte der Kläger sich auch in der Vertreterbesprechung am 3. Januar nicht für die Vorstellungen der Geschäftsleitung einzusetzen wie das Berufungsgericht zutreffend ausgeführt hat. Nach dieser Feststellung hat der Kläger sich nicht gegen die Auffassung der Geschäftsleitung gewendet, sondern sich zurückhaltend, ruhig und damit loyal verhalten. Der Vorwurf der Revision, der Kläger habe sich sowohl in seinem Haus am Abend des 2. Januar als auch bei der Vertreterbesprechung am 3. Januar seiner vertraglichen Vermittlungspflicht entzogen, entbehrt der Begründung. Sobald der Unternehmer sich unmittelbar mit seinem Vertreterstab auszusprechen und seine Auffassung zu vertreten vermag, bedarf es einer Vermittlung durch den Generalvertreter nicht.

4. Allerdings hat der Kläger nach Feststellung des Berufungsgerichts am 2. Januar 1969 der Geschäftsleitung der Beklagten die Zusammenkunft der Bezirksvertreter in seinem Hause verheimlicht, ohne dazu begründeten Anlaß zu haben. Dieses Verhalten war mit seiner Vertrauensstellung als Verkaufsleiter Nord nicht zu vereinbaren und mußte nach Bekanntwerden bei der Beklagten den Anschein

erwecken, er arbeite heimlich der Geschäftsleitung entgegen. Nach Ansicht des Berufungsgerichts gebot die ihm eingeräumte Mittlerrolle es ihm geradezu, die Beklagte am 2. Januar von sich aus davon zu verständigen, daß sich die Bezirksvertreter bereits in seinem Hause versammelt hätten.

Das Berufungsgericht hält jedoch diesen Verstoß gegen den Verkaufsleitervertrag nicht für einen wichtigen Grund zur fristlosen Kündigung. Dem Kläger müsse nämlich zugute gehalten werden, daß er seine von den Vorstellungen der Geschäftsleitung abweichenden Ansichten auch im Interesse der Beklagten für richtig gehalten habe und die Vertreter sich auch anderswo unter Umgehung des Klägers hätten versammeln und absprechen können. Daß die Zusammenkunft in seinem Hause die Verhandlungen vom 3. und 4. Januar 1969 zum Nachteil der Beklagten beeinflusst hätte, habe die Beweisaufnahme nicht ergeben. So bleibe nur der Vorwurf, daß die heimliche Zusammenkunft den Anschein einer "Verschwörung" der Handelsvertreter unter seiner Duldung, wenn nicht Unterstützung erweckt habe und dadurch das Vertrauen der Beklagten in seine Loyalität fühlbar belastet worden sei. Dies allein rechtfertige es aber nicht, das langjährige Verkaufsleiterverhältnis zwei Monate später, als die Beklagte von dem Treffen erfahren habe, es aber inzwischen auch nicht zu weiteren besonderen Schwierigkeiten in der Zusammenarbeit gekommen sei, von heute auf morgen zu kündigen.

Die gegen diese tatrichterliche Würdigung der Umstände gerichteten Rügen der Revision gehen fehl.

a) Es mag sein, daß die Bezirksvertreter als "geschlossener Block" und in Kenntnis von der Zustimmung des Klägers der Geschäftsleitung der Beklagten ganz anders gegenüberzutreten konnten, als wenn jeder für sich zu der von der Beklagten einberufenen Konferenz gefahren wäre. Hieraus ist aber dem Kläger kein Vorwurf zu machen. Weder handelten die Vertreter unkorrekt gegenüber der Beklagten, indem sie vor der Konferenz zusammenkamen und ihr Vorgehen absprachen, noch der Kläger, indem er ihnen dazu sein Haus zur Verfügung stellte. Nicht die Zusammenkunft der Vertreter und die mit ihnen übereinstimmende Auffassung des Klägers sind diesem zum Vorwurf zu machen, sondern die Verheimlichung des Treffens gegenüber der Beklagten. Es ist aber nichts dafür dargetan, daß die Auseinandersetzung zwischen der Beklagten und ihren Handelsvertretern am 3./4. Januar 196 anders verlaufen wäre, wenn der Kläger die Beklagte vorher verständigt hätte.

b) Der Revision ist zwar darin beizupflichten, daß die Beurteilung des Verhaltens des Klägers nicht davon abhängt, wann die Beklagte von dem verheimlichten Treffen erfahren hat. Eine andere Ansicht hat aber auch das Berufungsgericht nicht vertreten. Es berücksichtigt vielmehr den Zeitablauf nur bei der Frage, ob der Beklagten eine Fortsetzung des Verkaufsleitervertrages bis zum 30. Juni 1969 zuzumuten war, nachdem sie erst Ende Februar 1969 von dem Treffen erfahren hatte. Für diese Frage ist durchaus von Belang, welcher Zeitraum bei fristgemäßer Beendigung des Vertrages noch bevorstand und welche Erfahrungen die Beklagte in der Zwischenzeit mit dem Kläger und den Vertretern gemacht hatte. Im Rückblick von zwei Monaten können sich Umstände, die zunächst für schwerwiegend hätten gehalten werden können

als minder bedeutsam darstellen. Das Berufungsgericht hat erkennbar alle Umstände ohne Rechtsfehler gewürdigt. Dies muß die Revision hinnehmen.

5. Einen weiteren Verstoß des Klägers gegen seine Pflichten als Verkaufsleiter sieht das Berufungsgericht darin, daß er den bei ihm zusammengekommenen Bezirksvertretern am Abend des 2. Januar 1969 Mitteilung von dem Preis gemacht hat, den die Beklagte für den Zahn"Polystar 2000" in Aussicht genommen hatte, worüber Vertraulichkeit zu wahren ausdrücklich vereinbart worden war. Überdies hat der Kläger bei dieser Gelegenheit über die Vorbesprechung mit der Geschäftsleitung und dem Verkaufsleiter Süd tendenziös und abfällig berichtet.

Das Berufungsgericht sieht auch in diesem Verhalten des Klägers einen Vertrauensbruch, der zwar das Verhältnis der Parteien fühlbar belasten mußte, jedoch eine weitere Zusammenarbeit nicht sofort ausschloß. Der Vertrauensverstoß sei nämlich im Ergebnis für die Beklagte nahezu bedeutungslos gewesen, da die Bezirksvertreter am nächsten Tag ohnehin unterrichtet werden sollten. Auswirkungen der vorzeitigen Unterrichtung auf das Verhältnis der Beklagten zu ihren Vertretern seien nicht ersichtlich. Der Umstand, daß auch der Verkaufsleiter Süd P. bei dem Treffen im Hause des Klägers von dem vorgesehenen Preis für den Zahn Polystar gesprochen habe und dennoch weiter für die Beklagte tätig sei, zeige, daß weder P. noch die Beklagte die Preismitteilung am Abend des 2. Januar 1969 als schweren Vertrauensbruch angesehen hätten.

Die Angriffe der Revision auf diese Ausführungen bleiben ohne Erfolg.

a) Es trifft zwar zu, daß es grundsätzlich im Ermessen des Unternehmers liegt, ob er aus einem gleichen Vertrauensbruch eines anderen Generalvertreters die gleichen Konsequenzen zieht oder nicht. Insoweit stand es der Beklagten frei, "die beiden Verkaufsleiter individuell zu behandeln", wie die Revision ausführt. Das hindert den Tatrichter jedoch nicht, aus dem Verhalten des Unternehmers in einem gleichgelagerten Fall den Schluß zu ziehen, jedenfalls habe dieser Vertrauensbruch allein in den Augen des Unternehmers nicht so schwer gewogen, daß ihm die Fortsetzung des Vertrages unzumutbar habe erscheinen dürfen. Darüber hinaus folgert das Berufungsgericht aus dem Verhalten des Verkaufsleiters P■■■■■, der nach den Worten des Klägers am Nachmittag gegenüber der Geschäftsleitung "umgefallen" und daher nicht dem "Block" der Bezirksvertreter zuzurechnen gewesen sei, daß dieser selbst die vorzeitige Preismitteilung an die Vertreter nicht als schwerwiegenden Vertrauensbruch angesehen habe. Gegen diesen Schluß sind rechtliche Bedenken nicht zu erheben.

b) Die Revision greift zwar die Feststellung des Berufungsgerichts an, der Vertrauensverstoß sei für die Beklagte nahezu bedeutungslos gewesen, vermag aber einen vom Revisionsgericht nachprüfbaren Rechtsfehler nicht darzutun. Was die Revision für "selbstverständlich" hält, ist allenfalls möglich, aber nicht festgestellt.

6. Das Berufungsgericht unterstellt die Behauptung der Beklagten als richtig, der Kläger habe am 2. Januar 1969 gegenüber seinem Verkaufsleiterkollegen P■■■■■ abfällige Äußerungen über die Geschäftsführer der Beklagten gemacht. Das Berufungsgericht sieht darin eine einmalige, durch die

Spannungen der Vorbesprechung verursachte Entgleisung, die nur eine augenblickliche, nicht wörtlich zu nehmende, dem Temperament des Klägers entsprechende harte Unmuts-äußerung gegenüber seinem Kollegen dargestellt habe und nicht geeignet gewesen sei, einem jahrelangen Verkaufsleiterverhältnis die Grundlage zu entziehen. Auch einer angeblichen Äußerung des Klägers gegenüber einigen Bezirksvertretern am 2. März 1969 (nach Zugang der fristlosen Kündigung), die Beklagte wolle wohl den Handelsvertretern nach und nach kündigen und ihre Produkte durch Angestellte vertreiben, mißt das Berufungsgericht nur untergeordnete Bedeutung für das Verhältnis der Parteien zueinander zu. Denn es sei möglich, daß der Kläger diesen Eindruck gewonnen und geglaubt habe, ihn den Vertretern weitergeben zu sollen und zu dürfen.

Die Rüge der Revision, das Berufungsgericht habe diese unterstellten Äußerungen des Klägers unterbewertet, stellt einen unstatthaften Angriff auf die Würdigung der Umstände durch den Tatrichter dar. Rechtsfehler sind weder dargetan noch erkennbar.

7. Nach Auffassung des Berufungsgerichts rechtfertigt auch das Gesamtverhalten des Klägers, obwohl es das Vertrauensverhältnis zur Beklagten in mehrfacher Hinsicht fühlbar und auch schuldhaft belastet habe, nicht die fristlose Kündigung des Verkaufsleitervertrages. Zwar möge die Beklagte Anlaß gehabt haben, sich vom Kläger, jedenfalls als Verkaufsleiter, zu lösen. Hierfür habe ihr aber die verhältnismäßig kurz befristete ordentliche Kündigung zur Verfügung gestanden. Die Beklagte habe dabei bedenken müssen, mit welchen einschneidenden wirtschaft-

lichen und persönlichen Folgen eine fristlose Kündigung des Verkaufsleitervertrages für den Kläger verbunden gewesen sei.

Die Revision meint, das Berufungsgericht habe bei der Gesamtwürdigung des Verhaltens des Klägers den Begriff des wichtigen Grundes verkannt. Diese Rüge läuft darauf hinaus, das Berufungsgericht habe der Stellung eines Verkaufsleiters und den Verstößen des Klägers eine zu geringe Bedeutung beigemessen. Damit setzt die Revision unstatthafterweise ihre eigene Würdigung an die Stelle der Würdigung des Tatrichters. Das Berufungsgericht hat alle wesentlichen Umstände berücksichtigt und ohne Rechtsfehler gewürdigt.

Es hat insbesondere nicht übersehen, daß der von der Beklagten nicht gekündigte Handelsvertretervertrag kein so hohes Maß an Vertrauen des Unternehmers erfordert wie die Verkaufsleitung. Dennoch kann aus dem Fortbestehen des Handelsvertretervertrags und aus den Bemühungen der Beklagten, dem Kläger einen gewissen Ersatz für den Ausfall der Superprovisionen anzubieten, der Schluß gezogen werden, daß die Beziehungen der Parteien zueinander nicht völlig zerrüttet waren und eine weitere Zusammenarbeit von der Beklagten für möglich gehalten wurde. Unter diesen Umständen kann es aber auch nicht als rechtsfehlerhaft angesehen werden, daß das Berufungsgericht eine fristgemäße Kündigung für zumutbar hält.

II.

Ausgleichsanspruch aus dem Verkaufsleitervertrag

Das Berufungsgericht hat dem Kläger einen Ausgleich nach § 89 b HGB aus dem zum 30. Juni 1969 beendeten Verkaufsleitervertrag in (von der Revision nicht angegriffener) Höhe von 20.000 DM zuerkannt. Trotz des Verhaltens des Klägers, das zu der Kündigung durch die Beklagte geführt habe, scheitere der Ausgleichsanspruch nicht von vornherein und in vollem Umfang an den nach § 89 b Abs. 1 Nr. 3 HGB zu berücksichtigenden Billigkeitsgründen.

Auch hiergegen wendet sich die Revision ohne Erfolg.

1. Das Berufungsgericht hat nicht außer acht gelassen, daß der Handelsvertreter nach Beendigung des Vertragsverhältnisses einen angemessenen Ausgleich nur verlangen kann, wenn und soweit dies unter Berücksichtigung aller Umstände der Billigkeit entspricht, und daß dabei insbesondere die Umstände der Beendigung des Vertragsverhältnisses von Bedeutung sind (BGHZ 41, 129, 132; 45, 385, 386). Dabei ist es zutreffend davon ausgegangen, daß Gründe im Verhalten des Handelsvertreters, die den Unternehmer zur Kündigung veranlaßt haben, ohne wichtige Gründe für eine fristlose Kündigung zu sein, nicht ohne weiteres zu einer völligen Versagung des Ausgleichs führen. § 89 b Abs. 3 Satz 2 HGB schließt bei Kündigung seitens des Unternehmers den Ausgleichsanspruch nur dann aus, wenn für die Kündigung ein wichtiger Grund wegen schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters vorlag, was hier nicht der Fall ist. Andererseits können gewichtige, aber für eine fristlose Kündigung

nicht ausreichende Gründe für die Vertragsbeendigung im Rahmen der Billigkeitsprüfung zu Lasten des Ausgleichsberechtigten berücksichtigt werden (BGH, Urteil vom 22. Dezember 1960 - VII ZR 247/59 - = VersR 1961, 222), wie das Berufungsgericht ausgeführt hat.

2. Das Berufungsgericht hat bei seiner Entscheidung das schuldhafte Verhalten des Klägers, das zur Beendigung des Vertragsverhältnisses geführt hat, in einem Umfang berücksichtigt, der rechtsfehlerhafte Erwägungen nicht erkennen läßt. Es bleibt der Abwägung im Einzelfall überlassen, ob und inwieweit der Ausgleich bei billiger Berücksichtigung aller Umstände zu gewähren ist (BGHZ 45, 385, 387/388).

3. Die Bemessung der Höhe des Ausgleichs im Rahmen der gesetzlichen Voraussetzungen, insbesondere auch die Würdigung der im Rahmen der Billigkeit in Betracht kommenden Umstände, ist in erster Linie Sache des Tatrichters. Das Revisionsgericht kann dessen Entscheidung nur darauf nachprüfen, ob sie einen Rechtsirrtum oder einen Verstoß gegen Erfahrungssätze enthält oder wesentliches Vorbringen der Parteien ersichtlich unberücksichtigt gelassen hat (BGHZ 41, 129, 134; 55, 45, 55). Rechtsfehler zu Lasten der Beklagten sind insoweit nicht zu erkennen.

III.

Ausgleichsanspruch aus dem Handelsvertretervertrag

Das Berufungsgericht hat dem Kläger einen Ausgleich aus dem von ihm selbst am 25. Juni 1969 fristlos gekündigten Handelsvertretervertrag in (von der Revision nicht

angegriffener) Höhe von 3.000 DM zuerkannt. Es ist der Auffassung, der Kläger habe zwar am 25. Juni 1969 keinen wichtigen Grund zur fristlosen Kündigung des Verkaufsleiter- und des Handelsvertretervertrages gehabt, doch habe ihm die Beklagte durch die Kündigung des Verkaufsleitervertrages und die Einstellung der Superprovisionszahlungen begründeten Anlaß zu einer Kündigung des Handelsvertretervertrages im Sinne des § 89 b Abs. 3 Satz 1 HGB gegeben, die zum 30. Juni 1969 Wirksamkeit erlangt habe. Der begründete Anlaß sei darin zu sehen, daß durch Auslaufen des Verkaufsleitervertrages die Geschäftsgrundlage für den Handelsvertretervertrag entfallen sei.

Diese Ausführungen des Berufungsgerichts sind zwar nicht frei von Rechtsirrtum. Dennoch bleibt im Ergebnis die Revision auch in diesem Punkt erfolglos. Sie rügt, der Kläger hätte, wenn er keinen wichtigen Grund zu fristloser Kündigung hatte, die ordentliche Kündigungsfrist einhalten müssen. Da er zu Unrecht fristlos gekündigt habe, könne er keinen Ausgleich fordern.

Die Rüge ist nicht begründet.

Die Feststellungen des Berufungsgerichts ergeben nämlich zwingend, daß der Kläger am 25. Juni 1969 doch einen wichtigen Grund zur fristlosen Kündigung beider Verträge hatte.

Durch die unberechtigte fristlose Kündigung des Verkaufsleitervertrages seitens der Beklagten zum 1. März 1969 und durch die Vorenthaltung der Superprovision wurde dem

Kläger die wirtschaftliche Lebensgrundlage zum großen Teil entzogen. Die nachfolgenden Verhandlungen der Parteien über eine Anpassung des Handelsvertretervertrages an die veränderten Umstände waren mit dem Schreiben der Beklagten vom 30. Mai 1969 gescheitert. Bei dieser Sachlage war es dem Kläger - auch nach der Auffassung des Berufungsgerichts - nicht mehr zuzumuten, den Handelsvertretervertrag bis zum Ablauf der ordentlichen Kündigungsfrist fortzusetzen. Das aber bedeutet, daß er wegen des vom Berufungsgericht festgestellten Wegfalls der Geschäftsgrundlage einen wichtigen Grund hatte, beide Verträge am 25. Juni 1969 fristlos zu kündigen.

Diese Kündigung war nicht verspätet. Dem Kläger ist eine angemessene Überlegungsfrist zuzugestehen. In seiner wirtschaftlich schwierigen Lage mußte er abwägen, ob er etwa einen weiteren Versuch machen sollte, mit der Beklagten zu einer befriedigenden vergleichsweisen Regelung zu gelangen, oder nicht. Da er außerdem im Juni 1969 krank war, kam seine Kündigung am 25. Juni 1969 nicht zu spät.

IV.

Die gegen das Schlußurteil eingelegte Revision ist, soweit sie die Zinsen betrifft, unzulässig, weil die Revisionssumme nicht erreicht ist (BGHZ 29, 126, 128). Der Senat sieht keinen Anlaß, von dieser seiner früheren Entscheidung abzuweichen. Soweit diese Revision die Kosten betrifft, ist sie zwar zulässig, aber nicht begründet.

Die Kostenentscheidung folgt aus § 97 ZPO.

Vogt

RiBGH Erbel ist
in Urlaub und kann
daher nicht unter-
schreiben.

Schmidt

Vogt

Recken

Doerry