

Nachschlagewerk: ja

BGHZ: ja

HGB §§ 86 a Abs. 2, 89 b

- a) Der Handelsvertreter hat keinen Ausgleichsanspruch, wenn der Unternehmer die Geschäftsverbindung mit den vom Handelsvertreter geworbenen Kunden nicht weiter fortsetzt, weil er sich aus wirtschaftlich vertretbaren Erwägungen entschlossen hat, seine Erzeugnisse in Zukunft ausschließlich an einen Großabnehmer zu liefern.
- b) Unterläßt es der Unternehmer, den Handelsvertreter über die von ihm geplante Umstellung seines Vertriebssystems unverzüglich und klar zu unterrichten, so kann er sich dadurch diesem gegenüber schadensersatzpflichtig machen.

BGH, Urt. v. 9. November 1967 - VII ZR 40/65 - OLG Düsseldorf
IG Düsseldorf

BUNDESGERICHTSHOF

IM NAMEN DES VOLKES

URTEIL

VII ZR 40/65

Verkündet am

9. November 1967

Horn,

Justizhauptsekretär

als Urkundsbeamter
der Geschäftsstelle

in dem Rechtsstreit

des Handelsvertreters K

W

in K

F -E -Straße 141,

Klägers, Berufungsbeklagten
und Revisionsklägers,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt F

v S

gegen

die Firma S

und F

AG in L

/Rhld., vertreten durch den Vorsitz der Vorstandes,

den Kaufmann A

M

in L

/Schweiz,

Beklagte, Berufungsklägerin
und Revisionsbeklagte,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. R

-.

Der VII. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs hat auf die mündliche Verhandlung vom 9. November 1967 unter Mitwirkung des Vizepräsidenten des Bundesgerichtshofs Glanzmann sowie der Bundesrichter Dr. Heimann-Trosien, Erbel, Dr. Vogt und Dr. Finke

für Recht erkannt:

Auf die Revision des Klägers wird das Urteil des 8. Zivilsenats des Oberlandesgerichts in Düsseldorf vom 7. Januar 1965 aufgehoben.

Die Sache wird zur neuen Verhandlung und Entscheidung, auch über die Kosten der Revision, an den 6. Zivilsenat des Berufungsgerichts zurückverwiesen.

Von Rechts wegen

Tatbestand:

Der Kläger war seit Ende 1948 für die Beklagte, die Damen- und Herrenstoffe herstellte, in Teilen von Hessen, Westfalen und Niedersachsen als Handelsvertreter tätig.

In der zweiten Hälfte des Jahres 1959 erwarb die
M -W AG, deren Hauptaktionär der Kaufmann A
M ist, die Aktienmehrheit der Beklagten. Der Öffentlichkeit und auch dem Kläger wurde das zunächst nicht bekannt.

In einem Rundschreiben vom 24. Juni 1960 teilte die Beklagte ihren Vertretern mit, sie sei aus Gründen der Rationalisierung nicht mehr an den kleinen und kleinsten Kun-



den interessiert, der Verkauf von 1/2 Stücken müsse von Ausnahmefällen abgesehen grundsätzlich eingestellt werden; sie habe aber die Tendenz, das Herrenstoffgeschäft weiter zu steigern, und zweifle nicht daran, daß sie bei den größten Verbrauchern mit nennenswerten Umsätzen Fuß fassen werde.

Der Kläger bat mit Schreiben vom 4. Juli 1960 um eine persönliche Rücksprache, da die von der Beklagten beabsichtigten Maßnahmen sich in seinem Bezirk einschneidend auswirkten und seine Existenz berührten. Der damalige Vorstandsvorsitzende der Beklagten W K erklärte sich bei einem demnächst geführten Gespräch damit einverstanden, daß der Kläger weitere Vertretungen auch für Firmen übernehmen dürfe, die mit der Beklagten im Wettbewerb standen.

Im August 1960 wurde A M -W Vor-
sitzer des Vorstandes der Beklagten und hierdurch der Erwerb der Aktienmehrheit der Beklagten durch seine Gesellschaft allgemein bekannt. In der Folgezeit gab die Beklagte in zahlreichen Rundschreiben Anweisungen für die weitere Verkaufstätigkeit ihrer Handelsvertreter.

Die Beklagte lieferte von ihrer gesamten Jahresproduktion im Werte von je rund 30 Mill. DM im Jahre 1960 für rund 15 Mill. DM, 1961 für rund 26 Mill. DM an die Firma M -W. Die Provisionseinnahmen des Klägers gingen unter diesen Umständen erheblich zurück, und zwar von 15.500 DM im Jahre 1960 auf 3.470 DM im Jahre 1961. Am 18. Dezember 1961 kündigte der Kläger das Vertragsverhältnis fristlos. Seit Mitte 1963 übernahm die Firma M -W die gesamte Produktion der Beklagten, die nur noch Herrenstoffe herstellte. Die letzten Vertreter der Beklagten schieden zu dieser Zeit aus.

Der Kläger hat mit der Klage einen Ausgleichsanspruch gemäß § 89 b HGB in Höhe von 17.000 DM nebst Zinsen geltend gemacht; hilfsweise hat er seinen Anspruch auf positive Vertragsverletzung gestützt.

Er hat vorgetragen: Die allmähliche Umstellung der Beklagten auf die Bedürfnisse der Firma M -W sei zunächst für ihn nicht zu überblicken gewesen. Die Beklagte hätte schon Mitte 1960 ihn über ihre Pläne aufklären und ihm kündigen müssen; stattdessen habe man die Vertreter im Unklaren gehalten.

Die Beklagte hat geltend gemacht: Die Umstellung ihrer Produktion habe für sie wegen des scharfen Wettbewerbs in der Textilindustrie und ihrer dadurch entstandenen Liquiditätsschwierigkeiten eine sachgerechte und wirtschaftlich vernünftige Entscheidung dargestellt, die der Kläger hinnehmen müsse. Er sei auch über die weitere Entwicklung durch Rundschreiben laufend unterrichtet worden.

Das Landgericht hat nach dem Klageantrag erkannt. Das Oberlandesgericht hat die Klage abgewiesen.

Mit der Revision verfolgt der Kläger den Klageantrag weiter. Die Beklagte bittet, die Revision zurückzuweisen.

Entscheidungsgründe:

I.

Das Berufungsgericht hat einen Ausgleichsanspruch des Klägers verneint, weil die Beklagte keinerlei Vorteile mehr aus Geschäftsverbindungen mit vom Kläger geworbenen Kunden habe. Es seien nach dessen Ausscheiden nur noch von 6 Kunden aus seinem Bezirk geringfügige Bestellungen bei ihr eingegangen, für die er Provision erhalten habe. Im übrigen seien die

Geschäftsverbindungen vollkommen abgebrochen. Der Kläger könne sich nicht darauf berufen, die Umstellung der Beklagten sei nicht zwingend geboten gewesen. Es genüge, daß diese sich dazu aus sachlich gerechtfertigten Erwägungen entschlossen habe. Die ausschließliche Belieferung von M -W: biete ihr eine Reihe von Vorteilen, die ihren Entschluß als wirtschaftlich sinnvoll und vernünftig erscheinen ließen.

1.) Diese Ausführungen sind rechtlich nicht zu beanstanden; sie entsprechen der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs (BGHZ 26, 161; BGH in NJW 1959, 1964). Auch der erkennende Senat hat im Urteil vom 21. Dezember 1964 VII ZR 31/63 ausgesprochen, es sei dem Unternehmer grundsätzlich unbenommen, selbständig zu disponieren und sein Vertriebssystem zu ändern, wenn er das für zweckmäßig und erforderlich halte.

Im Schrifttum (vgl. Schroeder, Recht der Handelsvertreter 3. Aufl. § 86 a Anm. 15, 23; § 89 b Anm. 6 h; Brügge-mann in Großkommentar HGB 3. Aufl. § 84 Anm. 32, § 89 b Anm. 10, ferner Küstner in BB 1960, 1300) wird zwar mehrfach mit zum Teil nicht widerspruchsfreien Ausführungen die Meinung vertreten, der Handelsvertreter müsse ihm nachteilige betriebsändernde Maßnahmen des Unternehmers nur dann hinnehmen, wenn dieser dazu wirtschaftlich gezwungen gewesen sei. Diese Auffassung verkennt, daß dem Unternehmer grundsätzlich das Recht zusteht, seinen Betrieb so einzurichten und gegebenenfalls umzugestalten, wie es ihm wirtschaftlich vernünftig und sinnvoll erscheint; er darf sich dabei nur nicht willkürlich und ohne einen vertretbaren Grund über die schutzwürdigen Belange seiner Handelsvertreter hinwegsetzen.

Letzteres konnte das Berufungsgericht hier ohne Rechtsirrtum verneinen. Es brauchte nicht, wie die Revision meint, darauf abzustellen, ob die Umstellung der Beklagten wegen eigener wirtschaftlicher Schwierigkeiten oder "nur aus Konzerninteressen" erfolgt ist. Es war Sache der Mehrheit der neuen Aktionäre der Beklagten und des von dieser eingesetzten Vorstands, die Interessen der Beklagten und die weitere Gestaltung ihres Betriebes zu bestimmen. Nach den Feststellungen des Berufungsgerichts kann keine Rede davon sein, daß die Umstellung als solche rechtsmißbräuchlich und in wirtschaftlich nicht vertretbarer Weise beschlossen und durchgeführt worden wäre.

2.) Die Revision macht ferner geltend, die Vorteile im Sinne des § 89 b Abs. 1 Nr. 1 HGB brauchten nicht in Gewinnen aus weiteren Geschäften des Unternehmers mit den vom Handelsvertreter geworbenen Kunden zu bestehen. Die Bildung des Kundenstammes als solche sei ein wesentlicher Vorteil im Sinne dieser Vorschrift.

Diese Ansicht widerspricht der klaren Fassung des Gesetzes, das weitere Vorteile des Unternehmers aus der Geschäftsverbindung mit vom Handelsvertreter geworbenen Kunden voraussetzt.

Es trifft zwar zu und ist auch von dem erkennenden Senat schon ausgesprochen worden (Urteil vom 9. Juli 1962 VII ZR 49/61), daß ein Vorteil des Unternehmers, der einen Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters rechtfertigt, auch darin gefunden werden kann, daß der Unternehmer bei der Veräußerung seines Betriebes mit Rücksicht auf das Vorhandensein des Kundenstammes einen entsprechend höheren Übernahmepreis erzielt (so auch BGH in NJW 1960, 1292). Der Erwerber wird

aber ein zusätzliches Entgelt für die Übernahme eines Kundenstammes regelmäßig nur zahlen, wenn er beabsichtigt, die Geschäftsbeziehungen zu den Kunden fortzusetzen. Daran fehlt es hier. Die Firma M -W AG hatte eindeutig nur das Interesse, den Betrieb und die Produktionskapazität der Beklagten für sich zu erwerben; die bisherigen Kunden der Beklagten sollten nach einer Übergangszeit überhaupt nicht oder jedenfalls nicht mehr in erheblichem Umfang weiter beliefert werden.

Unter diesen Umständen brauchte das Berufungsgericht nicht anzunehmen, bei dem Erwerb der Aktienmehrheit sei für den gezahlten Preis der Kundenstamm von Bedeutung gewesen und hierin sei ein Vorteil im Sinne des § 89 b Abs. 1 Nr. 1 HGB zu erblicken. Abgesehen davon wäre ein solcher Vorteil nicht der Beklagten, sondern den Aktionären, die ihre Aktien verkauft haben, zugute gekommen.

3.) Das Berufungsgericht konnte es hiernach dahingestellt sein lassen, ob die weiteren Voraussetzungen des § 89 b HGB für einen Ausgleichsanspruch des Klägers erfüllt wären.

II.

Das Berufungsgericht hat dem Kläger auch einen Schadensersatzanspruch aus positiver Vertragsverletzung versagt.

Die dagegen gerichteten Angriffe der Revision haben Erfolg.

1.) Nach § 86 a Abs. 2 HGB hat der Unternehmer dem Handelsvertreter die erforderlichen Nachrichten zu geben und ihn insbesondere zu unterrichten, wenn er Geschäfte voraus-

sichtlich nur in erheblich geringerem Umfang abschließen kann oder will, als nach den Umständen zu erwarten ist.

Aus einer Verletzung dieser Verpflichtung ist schon in der älteren Rechtsprechung gelegentlich eine Schadensersatzpflicht des Unternehmers gegenüber einem Handelsvertreter hergeleitet worden (vgl. RG in JW 1912, 250; OLG Königsberg in HRR 1934 Nr. 108).

Auch der Bundesgerichtshof hat in der bereits erwähnten Entscheidung BGHZ 26, 161 unter Hinweis auf den § 86 a Abs. 2 HGB ausgesprochen, der Unternehmer habe auf die schutzwürdigen Belange des Handelsvertreters Rücksicht zu nehmen und müsse diesen über eine ihm nachteilige erhebliche Verringerung der Liefermöglichkeiten unterrichten. Dem Handelsvertreter solle damit die Möglichkeit gegeben werden, angesichts der veränderten geschäftlichen Dispositionen des Unternehmers seine künftigen Verdienstmöglichkeiten zu prüfen und sich über sein weiteres Verhalten zu entscheiden.

Eine Schadensersatzpflicht des Unternehmers wegen Verletzung seiner Aufklärungspflicht in solchen Fällen ist auch im Schrifttum anerkannt (Schroeder, Recht der Handelsvertreter 3. Aufl. § 86 a Anm. 14, 15 und 27; Brüggemann in Großkomm. HGB 3. Aufl. § 84 Anm. 32, § 86 a Anm. 1); sie kann sich schon aus fahrlässiger Verletzung dieser Pflicht durch den Unternehmer ergeben.

Das Berufungsgericht konnte es hiernach unentschieden lassen, ob die Beklagte verpflichtet gewesen wäre, dem Kläger in Anbetracht der beschlossenen Produktionsumstellung alsbald zu kündigen. Jedenfalls mußte sie nach der vorgenannten

Vorschrift und bei Berücksichtigung der allgemeinen Treupflicht des Unternehmers gegenüber dem Handelsvertreter den Kläger rechtzeitig und ausreichend darüber aufklären, daß er mit einer erheblichen Einschränkung seiner Verkaufsmöglichkeiten zu rechnen habe.

2.) Das Berufungsgericht hält einen Schadensersatzanspruch des Klägers aus tatsächlichen Gründen nicht für gegeben. Seine Ausführungen hierzu halten aber der rechtlichen Nachprüfung nicht stand.

a) Mit Recht beanstandet die Revision zunächst die Auslegung des Rundschreibens der Beklagten vom 24. Juni 1960. Darin hat diese erklärt, es bestehe die Tendenz, das Herrenstoffgeschäft weiter zu steigern. Das Berufungsgericht durfte eine dadurch erfolgte Irreführung der Handelsvertreter nicht mit der Begründung vernennen, die Beklagte habe seit 1960 immer mehr Herrenstoffe an die Firma M -W ge- liefert. Der Kläger und die anderen Handelsvertreter konnten und mußten aus der erwähnten Ankündigung entnehmen, es sei mit einer für sie günstigen Steigerung des Geschäfts zu rechnen. Eine Erhöhung der Lieferungen der Beklagten an die Firma M -W ohne Einschaltung der Handelsvertreter war für diese ohne jedes Interesse. Die Auslegung des Berufungsgerichts ist auch deshalb unmöglich, weil es in dem Rundschreiben in unmittelbarem Anschluß an die vorbezeichnete Äußerung weiter heißt, man zweifle nicht daran, daß man bei den größten Verbrauchern mit nennenswerten Umsätzen Fuß fassen werde.

b) Auch die Beurteilung, die das Berufungsgericht der von der Beklagten nicht bestrittenen Äußerung des Vorstandsmitgliedes W M zuteil werden läßt, der Kläger möge bei der Stange bleiben, es werde sich alles zu seiner Zufriedenheit einrichten, kann nicht gebilligt werden. Der Kläger

konnte und mußte auch daraus schließen, daß es sich nur um vorübergehende Umstellungsschwierigkeiten handele und die Dinge sich wieder in einem für ihn günstigen Sinne entwickeln würden, so daß er keinen Anlaß habe, eine Einstellung seiner Tätigkeit für die Beklagte in Erwägung zu ziehen.

Das Berufungsgericht bezeichnet die Bemerkung von M als unverbindlich und meint, der Kläger sei durch die Rundschreiben zutreffend über die Entwicklung unterrichtet worden. In Anbetracht der vorerwähnten, eindeutig auf eine Beruhigung des Klägers abzielenden Erklärungen hätte es aber einer näheren Darlegung bedurft, inwiefern dieser aus den Rundschreiben ein hinreichend klares Bild über die für ihn äußerst ungünstige Entwicklung habe gewinnen können. Daran hat es das Berufungsgericht fehlen lassen.

In dem Rundschreiben der Beklagten vom 2. November 1960 heißt es lediglich, wegen der Produktionsumstellung würden zunächst neue Kollektionen nicht erstellt. Andererseits bringt die Beklagte darin zum Ausdruck, sie werde "selbstverständlich" sofort bzw. kurzfristig lieferbare Damen- und Herrenstoffe zwecks Verkauf anbieten", ferner plane sie eine Reihe bekannter Damenartikel anzubieten, sie sei darüber hinaus bereit, Damen- und Herrenstoffe auf Bestellung anzufertigen, sofern es sich um fabrikatorisch vertretbare Mengen handele.

Auch in weiteren Rundschreiben der Beklagten kommt eine durchaus positive Beurteilung des künftigen Geschäfts für die Handelsvertreter zum Ausdruck, so z.B. in den Rundschreiben vom 2. Dezember 1960 und vom 8. September 1961. In Wirklichkeit hat die Beklagte ihr Unternehmen in eine ganz andere Richtung gesteuert.

3.) Das Berufungsgericht meint, die Beklagte habe ihre vertraglichen Pflichten dadurch erfüllt, daß sie dem Kläger die Vertretung von Konkurrenzunternehmen gestattet habe, sie habe davon ausgehen dürfen, daß dem Kläger selbst an der Weiterarbeit für sie gelegen sei, um sich den Übergang zu neuen Vertretungen zu erleichtern.

Auch dem kann nicht beigetreten werden. Der Kläger konnte sich, wie die Revision mit Recht bemerkt, nur sachgemäß über seine weiteren Maßnahmen entscheiden, wenn er zunächst von der Beklagten hinreichend klar über die von ihr geplante Betriebsumstellung und die sich daraus für ihn ergebenden Folgen unterrichtet wurde.

4.) Ferner hat das Berufungsgericht die Ablehnung eines Schadensersatzanspruchs des Klägers damit begründet, es sei kein Schaden des Klägers ersichtlich, die Beklagte habe ihn nicht gehindert, seine Arbeitskraft anderweitig, auch für die Konkurrenz, einzusetzen, der Kläger habe zudem vorgetragen, im Jahre 1960 sei keine gleichartige Vertretung in seinem Bezirk frei gewesen.

Damit ist das Berufungsgericht, wie die Revision mit Recht rügt, dem Gesamtvortrag des Klägers nicht gerecht geworden. Dieser hat in den Schriftsätzen vom 8. November 1963 S. 15/16 und vom 27. Mai 1964 S. 6 dargelegt, er habe keine andere Vertretung gefunden, weil kein Unternehmer neben dem Vertrieb seiner Erzeugnisse die Aufrechterhaltung von Beziehungen zu einem Zulieferbetrieb von M -W habe dulden wollen. Unbedenklich ist auch schon das Vorbringen des Klägers im Schriftsatz vom 9. Juli 1962 S. 5, auf das das Berufungsgericht allein abgestellt hat, in diesem Sinne

zu verstehen. Schließlich hat der Kläger im Schriftsatz vom 10. März 1964 S. 11 unter Beweisantritt behauptet, in der Textilbranche seien damals eingeführte Handelsvertreter gesucht gewesen.

Dem hätte das Berufungsgericht nachgehen müssen. Die Verneinung eines Schadens verletzt somit das Verfahrensrecht (§ 286 ZPO). Denn im Zusammenhang bedeutet der Vortrag des Klägers, er würde, wenn die Beklagte ihn über die von ihr geplante Umstellung frühzeitig und klar unterrichtet hätte, eine neue Vertretung gefunden, in diese seine Kunden eingebracht und so den Verdienstausfall bei der Beklagten, bei der er insbesondere im Jahre 1961 nur Provisionen in Höhe von 3.470 DM erzielt hat, wettgemacht haben.

5.) Hiernach kann ein Schadensersatzanspruch des Klägers mit der vom Berufungsgericht gegebenen Begründung nicht verneint werden.

Das angefochtene Urteil muß daher aufgehoben und die Sache zur neuen Verhandlung und Entscheidung zurückverwiesen werden, da das Revisionsgericht zu einer abschließenden Entscheidung über Grund und Höhe des Anspruchs noch nicht in der Lage ist. Der Senat hat dabei von der Vorschrift des § 565 Abs. 1 Satz 2 ZPO Gebrauch gemacht.

Es bedarf keines Eingehens auf die Rügen der Revision, das Berufungsgericht habe mehrere Beweisanträge des Klägers übergangen. Diesem ist es unbenommen, darauf bei der neuen Verhandlung zurückzukommen. Das Berufungsgericht wird dann zu prüfen haben, inwieweit es zur hinreichenden Aufklärung

des Sachverhalts auf weitere Beweiserhebungen ankommt. Es wird auch die in dem angefochtenen Urteil nicht erwähnten Bekundungen des Zeugen K (Niederschrift vom 27. November 1962) zu würdigen haben.

Glanzmann

Heimann-Trosien

Erbel

Vogt

Finke