

U 1

BUNDESGERICHTSHOF

2070 001

IM NAMEN DES VOLKES

VII ZR 89/65

URTEIL

Verkündet am

21. Dezember 1967
Horn,
Justizhauptsekretär
als Urkundsbeamter
der Geschäftsstelle

in dem Rechtsstreit

des Ingenieurs und Handelsvertreters Wilhelm K [REDACTED],
B [REDACTED], S [REDACTED]straße [REDACTED],

Klägers, Berufungsklägers
und Revisionsklägers,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. [REDACTED] -

gegen

die Firma J [REDACTED] & R [REDACTED], Gesellschaft mit beschränk-
ter Haftung, vertreten durch ihren Geschäftsführer Z [REDACTED],
K [REDACTED], J [REDACTED] & R [REDACTED]-Straße [REDACTED],

Beklagte, Berufungsbeklagte
und Revisionsbeklagte,

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

Der VII. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs hat auf die mündliche Verhandlung vom 21. Dezember 1967 unter Mitwirkung des Vizepräsidenten des Bundesgerichtshofs Glanzmann sowie der Bundesrichter Dr. Heimann-Trosien, Rietschel, Dr. Vogt und Dr. Finke

für Recht erkannt:

Die Revision des Klägers gegen das Urteil des 2. Zivilsenats des Oberlandesgerichts in Karlsruhe vom 7. Mai 1965 wird zurückgewiesen.

Der Kläger hat die Kosten der Revision zu tragen.

Von Rechts wegen

Tatbestand:

Der Kläger war Handelsvertreter der Beklagten für den Vertrieb von Haushaltsgeräten. Der Vertrag war auf unbestimmte Zeit geschlossen und von beiden Seiten nur einmal im Jahr kündbar, und zwar jeweils zum 30. Juni mit dreimonatiger Frist (§ 12 des Vertretervertrages vom 28. Dezember 1959). Mit Schreiben vom 5. April 1962 kündigte die Beklagte dem Kläger fristlos. Der Kläger hält diese Kündigung als fristlose für unberechtigt und daher erst zum 30. Juni 1963 für wirksam. Er hat Stufenklage erhoben mit folgenden Anträgen:

1.) die Beklagte zu verurteilen:

- a) ihm Provisionsabrechnung zu erteilen über alle ihr vom 5. April 1962 bis 30. Juni 1963 aus seinem Bezirk zugegangenen Aufträge, sowie über solche späteren Aufträge, welche er gemäß § 87 Abs. 3 HGB vorbereitet hatte,
- b) ihm die Provisionen aus den zu a) genannten Aufträgen zu zahlen,

2.) festzustellen, daß die Beklagte verpflichtet sei, ihm allen Schaden zu ersetzen, der ihm aus der Untersagung weiterer Tätigkeit für sie dadurch entstanden sei, daß die ihm nach 1 b) zu zahlenden Provisionen niedriger seien, als was er bei eigener Weiterarbeit für die Beklagte erzielt haben würde.

Die Beklagte hält ihre fristlose Kündigung für berechtigt und die Klage daher für nicht begründet.

Landgericht und Oberlandesgericht haben die Klage abgewiesen. Mit der Revision, um deren Zurückweisung die Beklagte bittet, verfolgt der Kläger seine Klageanträge weiter.

Entscheidungsgründe:

Das Berufungsgericht ist der Auffassung, aus den nachstehend erörterten drei Gründen sei es der Beklagten - zumindest im Gesamten gesehen - nicht zuzumuten gewesen, das Vertreterverhältnis mit dem Kläger bis zum Ablauf der ordentlichen Kündigungsfrist fortzusetzen.

Es geht dabei allerdings irrtümlich davon aus, daß nur ein Zeitraum von noch annähernd einem Vierteljahr in Betracht gekommen sei, während im Zeitpunkt der Kündigungserklärung der Beklagten die Zeitspanne bis zur nächstmöglichen



61

fristgerechten Vertragsbeendigung fast noch 15 Monate betrug. Dieser Irrtum des Berufungsgerichts, dem auch die Revision erlegen ist, gefährdet jedoch das Berufungsurteil nicht. Denn wenn der Beklagten schon nicht zuzumuten war, noch weitere drei Monate mit dem Kläger zusammenzuarbeiten, so muß dasselbe erst recht für eine Vertragsfortdauer von noch fast 15 Monaten gelten.

I.

Das Berufungsgericht sieht im Verhalten des Klägers gegenüber der Möbelherstellerin Fa. Rottmann einen groben Verstoß gegen seine Pflichten aus seinem Vertretervertrag. Es stützt sich dabei auf § 3 des Vertrages, welcher lautet:

" (Kläger) ist verpflichtet, die Interessen der (Beklagten) unter Einhaltung der ihm jeweils von der (Beklagten) gegebenen Richtlinien in seinem Vertreterbezirk in jeder Hinsicht und gegenüber jedermann wahrzunehmen. Er ist verpflichtet, nur zahlungsfähige Kunden zu werben und alle seine Dispositionen als vorsichtiger Kaufmann zu treffen.

Neben seinen weiteren Vertretungen der B. [REDACTED] P. [REDACTED] Bötzingen und der Firma Jean M. [REDACTED], Eltville/Rhein, darf (Kläger) nur mit vorheriger Zustimmung der (Beklagten) sonstige Vertretungen übernehmen. Der Verkauf von Konkurrenzfabrikaten ist in jedem Falle untersagt. Es wird vereinbart, daß (Kläger) mindestens 80 % seiner Arbeitskraft und seiner Arbeitszeit der (Beklagten) zur Verfügung stellt."

Der Kläger, so stellt das Berufungsgericht auf Grund der Beweisaufnahme fest, habe zwar keine Handelsvertretung für die Fa. R. [REDACTED] übernommen. Seine Tätigkeit für diese Firma habe aber gleichwohl gegen § 3 des Vertrages verstoßen. Die Beklagte sei nämlich an guten Beziehungen zu

1

allen Möbelherstellern interessiert gewesen, in deren Möbel ihre (der Beklagten) Geräte eingebaut werden können. Um keine dieser Firmen zu verärgern und als Geschäftspartner zu verlieren, müsse die Beklagte sich beim Hereinholen von Aufträgen durch ihre Vertreter diesen Möbelfirmen gegenüber neutral verhalten und dürfe keine von ihnen bevorzugen. Diese Einstellung sei unter Fachleuten klar und insbesondere für die Vertreter der Beklagten eine Selbstverständlichkeit gewesen.

Gegen das Gebot der Neutralität habe der Kläger aber dadurch verstoßen, daß er für die Firma R. [REDACTED] 1961 einige kleinere Aufträge und 1962 dann einige größere Objekte in der Größenordnung von etwa 200.000 bis 300.000 DM vermittelt und dafür von der Fa. R. [REDACTED] Provisionen bezogen habe. Seine Behauptung, die Beklagte habe von diesen Vermittlungen gewußt und sie gebilligt, ja sogar gewünscht, sei "ohne Beweis" geblieben. Vielmehr ergäben die Aussagen der Zeugen R. [REDACTED] und V. [REDACTED], daß die Beklagte keine sichere Kenntnis von den "verprovisionierten Akquisitionen" des Klägers für die Fa. R. [REDACTED] gehabt und dieses Verhalten des Klägers nicht gebilligt habe. Gegen den Kläger spreche insbesondere, daß er seine Tätigkeit für die Fa. R. [REDACTED] noch im Prozeß zunächst abgestritten und erst dann zugegeben habe, nachdem der Prokurist V. [REDACTED] der Fa. R. [REDACTED] als Zeuge darüber ausgesagt hatte.

Diese Ausführungen des Berufungsgerichts halten im Ergebnis den Angriffen der Revision stand. Dabei kommt es auf die Ansicht des Berufungsgerichts über die Beweislast nicht an. Denn sein Urteil beruht darauf nicht. Seine Feststellungen ergeben nämlich, daß der Kläger die Beklagte bis in den gegenwärtigen Prozeß hinein mindestens über den Umfang seiner Vermittlungstätigkeit für die Firma R. [REDACTED]

im unklaren gelassen und ihr außerdem die Tatsache verschwiegen hat, daß er dafür erhebliche Provisionen erhielt.

Es ist grundsätzlich der Feststellung und Würdigung des Tatrichters überlassen, ob im konkreten Einzelfall ein wichtiger Grund für eine fristlose Kündigung zu bejahen ist oder nicht. Das Revisionsgericht ist nur zu der beschränkten Nachprüfung befugt, ob dem Tatrichter bei der Feststellung des Sachverhalts oder der rechtlichen Würdigung Rechtsfehler unterlaufen sind, ob er etwa den Rechtsbegriff des wichtigen Grundes verkannt, tatsächliches Vorbringen einer Partei überschen, Beweise verfahrenswidrig nicht erhoben, nicht oder unzureichend gewürdigt hat.

Nichts dergleichen ist im vorliegenden Fall ersichtlich. Das Revisionsgericht ist daher an die Feststellungen und die Wertung des Berufungsgerichts gebunden. Ohne Rechtsverstoß hat dieses mindestens in dem Gesamtverhalten des Klägers, einschließlich der beiden unten erörterten Vorfälle Aldag und Liese, einen wichtigen Kündigungsgrund für die Beklagte gesehen.

Die Revision erhebt Verfahrensrügen. Sie sind unbegründet:

1.) Es ist nicht ersichtlich, daß das Berufungsgericht bei seiner Würdigung die von der Revision angeführten Umstände übersehen und außer acht gelassen hätte, daß der Kläger die Erzeugnisse der Beklagten in seinem Bezirk erst eingeführt und es dabei zu Jahresumsätzen von 1.850.000 DM (1959) und 1.400.000 DM (1960) gebracht hatte. Einer ausdrücklichen Behandlung im Urteil bedurften diese Punkte nicht.

2.) Nach den Feststellungen des Berufungsgerichts war es für den Kläger als Handelsvertreter der Beklagten "eine Selbstverständlichkeit", d.h. es war ihm bewußt, daß die Beklagte eine die Neutralität verletzende entgeltliche Tätigkeit ihrer Vertreter für einzelne Möbelhersteller nicht billigte.

Wenn die Revision demgegenüber behauptet, die Beklagte habe durch ihr Verhalten in dem Kläger die Vorstellung geweckt, sie wünsche eine derartige Tätigkeit des Klägers zu Gunsten der Fa. R [REDACTED], so ist das mit dem vom Berufungsgericht festgestellten Sachverhalt unvereinbar. Der Angriff der Revision auf die tatrichterliche Beweiswürdigung ist unzulässig. Das Berufungsgericht hat sich mit den Aussagen der in der Revisionsbegründung genannten Zeugen ausführlich auseinandergesetzt. Es war nicht genötigt, die Beweise anders zu würdigen, als es getan hat.

3.) Nicht ersichtlich ist, daß es davon ausgegangen wäre, die dem Kläger von der Fa. R [REDACTED] gezahlten Provisionen seien "vorher vereinbarte Entgelte" gewesen. Deshalb brauchte es dazu auch nicht den von der Revision angeführten Beweis zu erheben.

Im übrigen hatte der Kläger (S. 3 seines Schriftsatzes vom 11. März 1965) selbst vorgetragen, er sei - daraus solle kein Geheimnis gemacht werden - von der allseits branchenüblichen Regelung in solchen Fällen ausgegangen, daß ihm für seine Bemühungen im Interesse der Fa. R [REDACTED] von dieser ein Entgelt gegeben werde in einer Höhe, wie es allgemein üblich im billigen Interesse des Gebenden liege. Demnach waren sich also der Kläger und die Fa. R [REDACTED] über die Entgeltlichkeit der Dienstleistungen des Klägers mindestens stillschweigend einig.

4.) Das Berufungsgericht brauchte keinen Beweis darüber zu erheben, ob der Kläger beim Auftrag der Baugesellschaft "F [REDACTED]" fünf Möbelfirmen gleichmäßig empfohlen hatte. Auch wenn das der Fall war, so durfte das Berufungsgericht doch einen Neutralitätsverstoß des Klägers darin sehen, daß dieser von der Fa. R [REDACTED], nachdem sie den Auftrag erhalten hatte, dafür Provision annahm.

5.) Zu Unrecht vermißt die Revision die Feststellung eines Verschuldens des Klägers. Ihr ist zuzugeben, daß im vorliegenden Fall ein wichtiger Kündigungsgrund nur dann bejaht werden kann, wenn ein Verschulden des Klägers festgestellt ist. Eine solche Feststellung hat das Berufungsgericht aber auch getroffen. Denn es legt dar, es sei für die Handelsvertreter der Beklagten "eine Selbstverständlichkeit" gewesen, daß sie auf Wahrung der Neutralität gegenüber den Möbelherstellern Wert legte. Dann wußte aber auch der Kläger, daß er nicht für einen einzelnen Möbelhersteller in erheblichem Umfang gegen Entgelt tätig sein durfte. Mindestens wäre er in einem solchen Zweifelsfall verpflichtet gewesen, der Beklagten Meldung zu machen und um ihre ausdrückliche Zustimmung zu bitten. Unterließ er das, so handelte er schuldhaft (vgl. das Urteil des Senats VII ZR 89/64 vom 25. April 1966 mit zahlreichen Nachweisen).

6.) Die Revision meint, die Beklagte müsse sich nach § 278 BGB die Kenntnis ihres Verkaufsleiters H [REDACTED] anrechnen lassen. H [REDACTED] hat aber nach seiner Bekundung, der das Berufungsgericht folgt, nichts davon gewußt, daß der Kläger von der Fa. R [REDACTED] Provision für seine Vermittlertätigkeit erhielt. Gerade darin sieht das Berufungsgericht mit Recht den Verstoß des Klägers gegen die gebotene Neutralität.

7.) Die Revision rügt, das Berufungsgericht hätte den Angestellten B. [REDACTED] nochmals als Zeugen vernehmen müssen, und zwar darüber, daß dieser dem damaligen Verkaufsleiter Z. [REDACTED] der Beklagten "dasselbe über die Vermittlungsgeschäfte mitgeteilt hat wie der Kläger". Einen solchen Beweis brauchte das Berufungsgericht deshalb nicht zu erheben, weil es festgestellt hat, daß der Kläger der Beklagten seine Vermittlungstätigkeit für die Fa. R. [REDACTED] oder mindestens das Ausmaß dieser Tätigkeit und die Entgegennahme von Provision von dieser Firma bis in den Prozeß hinein verschwiegen hat.

8.) Der Handelsvertreter K. [REDACTED] war vom Kläger als Zeuge dafür benannt, daß dem Kläger wie auch anderen Vertretern von der Beklagten ausdrücklich empfohlen worden sei, bei der Kundschaft die Firma R. [REDACTED] "in den Vordergrund zu stellen". Das besagt aber nichts dafür, daß die Beklagte auch mit einer umfangreichen entgeltlichen Vermittlungstätigkeit des Klägers für diese Firma einverstanden gewesen wäre. Auch dieser Beweis brauchte daher nicht erhoben zu werden.

II.

Das Berufungsgericht sieht eine weitere Verletzung des § 3 des Vertretervertrages im Verhalten des Klägers gegenüber der Fa. A. [REDACTED]. Damit hat es folgende Bewandtnis:

Durch Anwaltsschreiben vom 29. März 1962 ließ der Kläger der Firma A. [REDACTED], einer Kundin der Beklagten, mitteilen, ihm sei von der Beklagten berichtet worden, die Fa. A. [REDACTED] habe sich bei ihr darüber beschwert, daß er in Bielefeld einen Großhandel betreibe. Diese Behauptung sei

unrichtig, und er fordere die Fa. A [REDACTED] auf, sie sowohl der Beklagten, als auch ihm (Kläger) gegenüber zurückzunehmen.

Die Fa. A [REDACTED] leitete diesen Brief der Beklagten zu und schrieb dazu, sie sei nicht daran interessiert, mit einem Vertreter Umsätze zu machen, bzw. ihn in den Genuß von Provision zu setzen, der ihr ohne Rückfrage einen Rechtsanwalt auf den Hals hetze.

Das Berufungsgericht ist der Auffassung, der Kläger habe mit diesem Schreiben vom 29. März 1962 den Interessen der Beklagten zuwidergehandelt. Wenn er Gerüchte habe klarstellen wollen, so hätte er das in geschickter, jede unnötige Schärfe vermeidender Weise tun müssen, um das Kundenverhältnis nicht zu stören.

Die Revision rügt, das Berufungsgericht habe nicht gewürdigt, daß die Beklagte selbst das Vorgehen des Klägers gegen die Fa. A [REDACTED] veranlaßt habe, indem sie dem Kläger den auf einer Information seitens der Fa. A [REDACTED] beruhenden Vorwurf machte, er unterhalte einen Großhandel.

Es besteht jedoch kein Anhaltspunkt dafür, daß das Berufungsgericht diesen Umstand übersehen hätte. Zu einer für den Kläger günstigeren Würdigung brauchte es deswegen nicht zu gelangen.

III.

Das Berufungsgericht sieht einen Verstoß des Klägers gegen den Vertretervertrag auch in der ablehnenden Einstellung des Klägers zu dem (von der Beklagten am 1. Januar 1962 neu eingesetzten) Verkaufsleiter L. Der Kläger hatte in seinem Schreiben an die Beklagte vom 7. März 1960 sich gegen seine Unterstellung unter einen "branchenfremden Verkaufsleiter" (L.) gewandt und sich nur dann bereit erklärt, "den betreffenden Herrn anzuerkennen, wenn er den Nachweis erbracht hat, daß das Gebiet Bremen zur Zufriedenheit aufgebaut ist."

Das Berufungsgericht erachtet weiter für bewiesen, daß der Kläger in der (der fristlosen Kündigung durch die Beklagte unmittelbar vorausgegangenen) Unterredung der Parteien vom 5. April 1962 die Frage des Direktors der Beklagten, ob er bereit sei, sich Liese unterzuordnen und unter seiner Leitung zu arbeiten, klar und in scharfem Ton verneint hat.

Das Berufungsgericht folgert daraus, daß der Kläger mit dieser Weigerung seine Treupflicht als Handelsvertreter der Beklagten schwer verletzt und damit eine weitere Zusammenarbeit zwischen ihm und der Beklagten selbst verhindert habe.

Das läßt keinen Rechtsfehler erkennen. Was die Revision dagegen vorbringt, greift in den Bereich der dem Tatrichter vorbehaltenen Würdigung ein.

IV.

Nach alledem ist die Revision mit der Kostenfolge
des § 97 ZPO zurückzuweisen.

Glanzmann

Vogt

Heimann-Frosien

Finke

Rietschel