

BUNDESGERICHTSHOF

IM NAMEN DES VOLKES

VI ZR 189/70

URTEIL

in dem Rechtsstreit

Verkündet am

14. März 1972

K r i e g l ,
Amtsinspektor
als Urkundsbeamter
der Geschäftsstelle

des beratenden Ingenieurs René M [REDACTED] ,
P [REDACTED] , B [REDACTED] O [REDACTED] ,

Klägers und Revisionsklägers,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. [REDACTED] -

g e g e n

die Firma Ernst J [REDACTED] , Fabrik chemischer
Rohstoffe GmbH, vertreten durch ihren Geschäfts-
führer, den Fabrikanten Ernst Paul J [REDACTED] , D [REDACTED]-
[REDACTED]-R [REDACTED] , O [REDACTED] str. [REDACTED]

Beklagte und Revisionsbeklagte,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. [REDACTED] -

Der VI. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs hat auf die mündliche Verhandlung vom 14. März 1972 unter Mitwirkung des Senatspräsidenten Pehle und der Bundesrichter Dr. Bode, Dr. Weber, Dunz und Scheffen

für Recht erkannt:

Die Revision des Klägers gegen das Urteil des 8. Zivilsenats des Oberlandesgerichts Düsseldorf vom 30. Juli 1970 wird zurückgewiesen.

Die Kosten der Revision fallen dem Kläger zur Last.

Von Rechts wegen

Tatbestand

Der Kläger, ein in Frankreich lebender Chemiker, betätigt sich als beratender Ingenieur. Am 1./15. Januar 1961 schloß er mit der beklagten Firma, einer chemischen Fabrik, die sich vor allem mit der Herstellung von Lacken (Kunstharzen) befaßt, einen Beratungsvertrag. Nach diesem Vertrag hatte die Beklagte ihm 1 % vom Wert des Umsatzes eines jeden der Erzeugnisse zu zahlen, das vom Kläger entwickelt oder aufgrund seiner Beratung entwickelt oder verbessert worden war. Die unter diese Vereinbarung einzuordnenden

- 3 -

Erzeugnisse sollten nach Einigung der Parteien von Fall zu Fall schriftlich festgelegt werden; zu einer solchen Festlegung ist es indes nicht gekommen, jedoch hat der Kläger für das Jahr 1961 eine Gutschrift von 1.526,35 DM erhalten. Ob die Beklagte für die folgende Zeit nicht mehr verpflichtet ist, dem Kläger diese "Umsatz-Provision" zu zahlen, ist der Gegenstand des Rechtsstreits. Die Beklagte macht geltend, daß die Bezüge des Klägers aus jenem Vertrag vom 1./15. Januar 1961 eine diesen Vertrag ersetzende Neuregelung in dem Beratungsvertrag gefunden hätten, den sie am 8. April 1964 mit der M■■■■ AG in Zürich geschlossen hatte.

Diesen (auf den 12. Januar 1963 zurückdatierten) Vertrag hatte der Steuerberater der Beklagten, der Wirtschaftsprüfer H■■■■ aufgrund einer Besprechung des Klägers mit dem Geschäftsführer und Inhaber der Beklagten entworfen. In ihm verpflichtete sich die M■■■■ AG, für die der Kläger damals tätig war, die Beklagte in allen Fragen, die die Entwicklung neuer Produkte für die Lack- und Kunststoffindustrie betreffen, zu beraten und ihr in Fragen der Betriebsorganisation, der technischen Einrichtung und der Abwicklung der Produktion beratend zur Seite zu stehen. Dies sollte durch einen ihrer Mitarbeiter geschehen, der für die Beklagte freiberuflich tätig sein sollte und dem sie, wenn er nach Düsseldorf kam, Fahrkosten und Spesen zu ersetzen hatte. Für diese Tätigkeit hatte die Beklagte der M■■■■ AG eine feste Vergütung von monatlich 1.500 DM zu zahlen und zwar rückwirkend

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



ab 1. Januar 1963. Außerdem hatte sie - dies ab 1. Januar 1964 - der M[REDACTED] AG eine "Tonnenvergütung", nämlich 10 DM je Tonne, berechnet auf Festware, für den Fall zu zahlen, daß Umsätze in neuartigen unter Mitwirkung der M[REDACTED] AG zustandegekommenen Produkten erzielt würden. In dem am selben Tage, dem 8. April 1964, geschlossenen "Zusatzvertrag" legten die M[REDACTED] AG und die Beklagte fest, daß diese Tonnenprovision für drei Produkte (VP 447 und R 29 sowie 631) zu zahlen sei.

Bei diesem neuen Beratungsvertrag der Beklagten (M[REDACTED]-Vertrag) waren sich die M[REDACTED] AG und die Beklagte darüber einig, daß die vereinbarten Beratungen durch den Kläger erfolgen sollten und daß die Zahlungen der Beklagten, vor allem das Honorar von monatlich 1.500 DM, an den Kläger, wenn auch über die M[REDACTED] AG, gehen sollten. Dementsprechend hatte der Kläger die Beklagte veranlaßt, ihm die rückständigen 22.500 DM (Honorar 1.1.63 bis 1.4.64) alsbald bei einer Züricher Bank zur Verfügung zu stellen. Dieses Honorar überwies die Beklagte der M[REDACTED] für den Kläger noch bis 30. Juni 1965, danach nicht mehr, weil, worüber sich die Beteiligten geeinigt hatten, der Kläger nicht mehr nach Düsseldorf kam und dort für die Beklagte tätig wurde. Dagegen lief die Tonnenprovision für die im "Zusatzvertrag" genannten drei Produkte - jedenfalls zunächst noch - weiter.

Da die Beklagte gegenüber dem vom Kläger im Jahre 1967 erhobenen Verlangen, ihm noch für die vergangenen Jahre die im Vertrag vom 1./15. Januar

1961 versprochene Umsatzbeteiligung zu zahlen, einwandte, dieser Vertrag ("Eigenvertrag") sei durch den M[REDACTED]-Vertrag 1964 abgelöst worden, hat der Kläger Klage erhoben und mittels Stufenklage zunächst Auskunft darüber begehrt, welche Produkte die Beklagte aufgrund seiner Beratung entwickelt und wieviel sie davon und zu welchem Preise verkauft habe. Nach seiner Ansicht steht der Eigenvertrag 1961 mit seiner 1 %-igen Umsatzvergütung selbständig neben dem M[REDACTED]-Vertrag 1964 mit seinem Honorar und der Tonnenvergütung für jene drei Produkte.

Das Landgericht hat, nachdem es den Wirtschaftsprüfer H[REDACTED] und den Kläger zu der Frage vernommen hat, ob der M[REDACTED]-Vertrag 1964 den Eigenvertrag 1961 ablösen und ersetzen sollen, die Klage abgewiesen.

Mit seiner Berufung verlangt der Kläger weiterhin Auskunft aufgrund des Eigenvertrages von 1961, ferner Leistung des Offenbarungseides - insoweit auch, gestützt auf eine Abtretungserklärung der Magus AG, hinsichtlich der im Zusatzvertrag von 1964 genannten drei Produkte - und Zahlung von 1 % des sich nach der Leistung des Offenbarungseides ergebenden Umsatzes.

Das Oberlandesgericht hat die Berufung zurückgewiesen. Mit seiner Revision verfolgt der Kläger seine Begehren weiter.

Entscheidungsgründe

I.

Das Berufungsgericht würdigt in Übereinstimmung mit dem Landgericht die von diesem durchgeführte Beweisaufnahme in Verbindung mit den für die Beurteilung der beiden Beratungs-Verträge maßgebenden Umständen dahin, daß der Eigenvertrag 1961 durch den M■■■■-Vertrag ersetzt worden sei, und zwar uneingeschränkt, also auch hinsichtlich etwa noch offener Einzelansprüche aus der Zeit vor 1964. Die Darstellung des Klägers, mit dem Abschluß des M■■■■-Vertrages habe die Beklagte lediglich erreichen wollen, für die drei im Zusatzvertrag genannten Produkte nur noch Mengenprovision und nicht mehr die (voraussichtlich hohe) Umsatzprovision zahlen zu müssen, hält das Berufungsgericht für widerlegt. Es weist darauf hin, daß im M■■■■-Vertrag nicht nur die Zahlung einer Tonnen-Vergütung versprochen worden war, sondern auch, so wie im Eigenvertrag des Klägers von 1961, eine Beratung der Beklagten, für die diese nunmehr ein umsatzunabhängiges Festhonorar von mtl. 1.500 DM habe zahlen müssen. Infolgedessen hätte sich, so folgert das Berufungsgericht, die Beklagte, wäre die Auslegung des Klägers richtig, verpflichtet, ein und dieselbe Tätigkeit des Klägers zweimal zu vergüten: einmal durch das Beratungshonorar des neuen M■■■■-Vertrages, zum anderen durch die nach dem alten Eigenvertrag zu zahlende Umsatzprovision. Für welche Produkte ihm diese Umsatzprovision zugestanden habe, sei, obschon der Eigenver-

trag dies vorgesehen habe, niemals schriftlich festgelegt worden. Wohl sei dies hinsichtlich der im Zusatzvertrag 1964 genannten Produkte geschehen, obschon doch, wenn der Eigenvertrag noch hätte weiterlaufen sollen, der Kläger sicherlich bei der Verhandlung im April 1964 darauf gedrungen hätte, nun endlich auch die Produkte festzulegen, für die er seit 1961, spätestens sei 1962 Umsatz-Provision zu bekommen hatte. Diese früheren Ansprüche seien, so ist das Oberlandesgericht überzeugt, eben im M-Vertrag abgegolten worden, indem der Kläger aufgrund dieses Vertrages, weil er hinsichtlich der Honorars rückwirkend galt, sogleich 22.500 DM erhalten habe, einen Betrag, der ganz erheblich höher war, als das, was er aufgrund seines Eigenvertrages zu erwarten gehabt hätte.

Somit könne der Kläger nur noch Zahlung der im M-Vertrag für jene drei Produkte vorgesehenen Tonnen-Vergütung verlangen. Insoweit aber habe die Beklagte im Laufe des Rechtsstreits eine Aufstellung erteilt. Wenn sich der Kläger damit nicht zufrieden gebe, sondern Leistung des Offenbarungseides verlange, so sei dieses Begehren unbegründet. Er habe weder aufgezeigt noch sei sonst ersichtlich, inwiefern er Grund zur Annahme haben könne, daß die Beklagte die Aufstellung nicht mit der erforderlichen Sorgfalt gemacht habe.

II.

Die Revision wendet sich ohne Erfolg gegen die Abweisung der beiden Klageanträge auf Auskunft und auf Leistung des Offenbarungseides.

1. Die Nachprüfung der von der Revision erhobenen Beanstandungen ergibt nicht, daß das Berufungsgericht bei der Auslegung der von den Beteiligten abgeschlossenen Verträge und der von ihnen abgegebenen Willenserklärungen in ihrem Schriftwechsel die Grundsätze der §§ 133, 157 BGB verletzt oder unter Verstoß gegen § 286 ZPO entscheidungswesentliche Umstände übersehen hätte. Auch läßt sich nicht feststellen, daß ihm bei der Würdigung des Sachverhalts und der Beweise Denkfehler unterlaufen wären.

a) Zu Unrecht meint die Revision, der Auffassung des Berufungsgerichts stehe schon entgegen, daß der M-Vertrag nicht wie der Eigen-Vertrag zwischen denselben Parteien, nämlich dem Kläger und der Beklagten, abgeschlossen worden sei, sondern zwischen der M AG und der Beklagten. Diesen Umstand hat das Berufungsgericht nicht übersehen. Zutreffend weist es darauf hin, daß der Kläger am Zustandekommen des M-Vertrages in einer Weise mitgewirkt habe, aus der auf sein Einverständnis mit dem, was in dem M-Vertrag geregelt wurde, geschlossen werden müsse (vgl. das Schreiben der Beklagten an den Kläger vom 20. April und dessen Antwortschreiben vom 28. April 1964). Diese Würdigung des Berufungsgerichts wird

noch dadurch bestätigt, daß sich die Magus AG in der Korrespondenz mit der Beklagten 1966/67 mehrfach auf die Erklärungen des Klägers zu dem Honorar und der Tonnen-Vergütung bezogen hat.

b) Die Erwägungen des Berufungsgerichts zu den wirtschaftlichen Überlegungen, die 1964 zum Abschluß des neuen Vertrages und zu der damit verbundenen Ablösung des Eigenvertrages 1961 geführt haben, lassen entgegen der Ansicht der Revision keinen Denkfehler erkennen.

Soweit das Berufungsgericht in Betracht zieht, daß, wäre die Darstellung des Klägers richtig, die Beklagte ein und dieselbe Tätigkeit des Klägers doppelt vergütet haben würde, ist dies bei richtigem Verständnis der Urteilsausführungen widerspruchsfrei. Das Berufungsgericht verweist insofern in eingehenden Ausführungen darauf, daß die Beklagte schon nach dem Eigen-Vertrag von 1961 die Beratungstätigkeit des Klägers zu honorieren hatte (in Form von 1 % des Umsatzes, was nach der Behauptung des Klägers zu hohen Beträgen hätte führen können) und daß sie, wäre die Darstellung des Klägers richtig, nach dem M-Vertrag dieselbe Tätigkeit nochmals zu honorieren gehabt hätte, nämlich mit einem Festhonorar von 1.500 DM monatlich und außerdem (hinsichtlich jener drei Produkte) mit einer Tonnen-Provision. Demgegenüber meint allerdings die Revision, auch im M-Vertrag sei doch eine "Doppelvergütung" vorgesehen, nämlich sowohl das Fixum von 1.500 DM wie die umsatzabhängige Tonnen-

Provision. Das ist zwar richtig, trifft aber nicht den vom Berufungsgericht herausgestellten Punkt, daß, hätte der Kläger Recht, die Beklagte ihm außer der 1961 versprochenen, nach dem Umsatz bemessenen Beratungs-Vergütung ab 1963 noch ein Honorar von 1.500 DM zu zahlen hätte. Das aber konnte das Berufungsgericht für wirtschaftlich wenig verständlich ansehen, dies vor allem dann, wenn der M-Vertrag die Beklagte, wie der Kläger stets behauptet hatte, besser als nach dem alten Vertrag stellen sollte. Bei einem festen, also erfolgsunabhängigen Jahreshonorar von 18.000 DM hätte die Beklagte, wird diese Zahlung in Beziehung gesetzt zu der 1 %igen Umsatzvergütung aus dem Vertrag 1961, mit den vom Kläger entwickelten Produkten einen Jahresumsatz von 1,8 Millionen erzielen müssen. Daß ein derartiger Umsatz 1964 zu erwarten gewesen wäre, hat der Kläger nicht dargetan. Für 1961 hat er von der Beklagten nach einem Umsatz von 152.236 DM lediglich 1.523,36 DM erhalten, ohne daß er dieser Abrechnung bis 1967 widersprochen hätte. Daher konnte es das Berufungsgericht für gänzlich unwahrscheinlich ansehen, daß der Umsatz sich in den folgenden Jahren mehr als verzehnfacht haben sollte. Nach der von der Beklagten überreichten Aufstellung hat sie im Jahre 1962 159.759 DM umgesetzt, im folgenden Jahr 217.839 DM und 1964 nur 169.719 DM. Der Kläger hat diese Aufstellung zwar im einzelnen bestritten, aber nie behauptet, daß in Wahrheit jährlich gar rd. 1,8 Millionen DM umgesetzt worden seien.

Vergeblich weist die Revision auf die Behauptung des Klägers hin, das Fixum von 1.500 DM monatlich sei damit zu erklären, daß er seit 1964 in erheblich größerem Umfang für die Beklagte habe tätig werden sollen als 1961 - 1963. Dem brauchte das Berufungsgericht nicht nachzugehen, weil diese Behauptung des Klägers nicht zu erklären vermöchte, warum ihm im M-Vertrag dieses Honorar noch rückwirkend für 1963 zugesprochen wurde. Mit Recht erklärt das Berufungsgericht, diese Summe sei im Vergleich zu den Umsatz-Vergütungen, die der Kläger nach seinem Eigen-Vertrag zu erwarten hatte, unverhältnismäßig hoch. Wenn es daraus schließt, daß mit diesem Betrag alle Ansprüche des Klägers aus seinem Vertrag von 1961 für die Jahre 1961 - 1964 und für die späteren Jahre (bis 1976) abgegolten sein sollten, so kann das nicht aus Rechtsgründen beanstandet werden.

c) Das Berufungsgericht zieht auch den auffallenden Umstand heran, daß die Parteien nicht wie im Eigen-Vertrag von 1961 vorgesehen die Produkte festgelegt haben, für die dem Kläger die 1 %-ige Umsatz-Vergütung zustehen sollte, daß sie wohl aber im "Zusatzvertrag" zum M-Vertrag jene drei Produkte bezeichnet haben, die der Tonnenvergütung zugrundegelegt werden sollten. Auch das spreche, so führt das Berufungsgericht aus, gegen die Darstellung des Klägers, wonach der M-Vertrag nur den Zweck gehabt habe, jene drei Produkte aus der (stark steigend erwarteten) Umsatz-Vergütung des alten Vertrages herauszunehmen und nur noch mit einer nach der Material-Menge bemessenen Tonnenvergütung zu honorieren. Das Berufungsgericht meint sogar, das Unterbleiben der vorgesehenen Fest-

legung sei ein "zwingendes Anzeichen" dafür, daß die Parteien mit jenem Zusatzvertrag nicht an eine bloße Konkretisierung des früheren Vertrages gedacht hätten, weil sie nämlich den früheren Vertrag als durch den M-Vertrag erledigt angesehen hätten.

Auch diese Erwägung kann nicht aus Rechtsgründen beanstandet werden. Wohl mag es, wie die Revision vorbringt, auch denkbar sein, daß die Parteien nach dem Abschluß des M-Vertrages (mit seinem Zusatzvertrag) die Frage immer noch offen lassen wollten, welche Produkte unter die Umsatzvergütung des alten Vertrages von 1961 fallen sollten. Wenn das Berufungsgericht inso- weit von einem zwingenden Anzeichen spricht, so ist das nicht in dem Sinne gemeint, daß andere Auslegungen überhaupt nicht denkbar wären. Evident ist, daß das Berufungsgericht, die von ihm erörterten Umstände drängten sich geradezu auf, hätten also in diesem Sinne zwingende Kraft.

d) Es kann auch nicht aus Rechtsgründen bean- standet werden, wenn das Berufungsgericht aus der Aussage des Zeugen H die gleichen Schlüsse zieht wie das Landgericht, obschon - wie auch das Landge- richt nicht übersehen hat - dessen Aussage auf den ersten Blick gegen die Beklagte spricht. Nach An- sicht des Berufungsgerichts ist der Zeuge aber inso- fern einem Irrtum erlegen, als er bekundet hat, der neue Vertrag habe jene Provisionsansprüche ablösen sollen, die dem Kläger aus dem "Agentur-Vertrag" für Frankreich - der so wie der hier streitige Eigen-

Vertrag von 1961 ebenfalls am 1./15. Januar 1961 abgeschlossen war - zugestanden hatten. In eingehender Auseinandersetzung mit den dafür in Betracht kommenden Umständen ist das Berufungsgericht überzeugt, daß die Ersetzungswirkung, die dem M[REDACTED]-Vertrag hatte zukommen sollen, den streitigen Eigen-Vertrag mit seinen Beratungs-Provisionen hatte treffen sollen und auch getroffen hat.

Diese Würdigung der Zeugenaussage war nach den Umständen verfahrensrechtlich möglich. Das Berufungsgericht verweist darauf, zwischen dem M[REDACTED]-Vertrag und dem Eigen-Vertrag des Klägers von 1961 seien deutliche Anknüpfungspunkte dafür vorhanden, daß der neue Vertrag die Regelung des alten Eigenvertrags habe ablösen und ersetzen sollen, während der Inhalt des Agentur-Vertrages von dem des Beratungsvertrages 1961 verschieden sei. In der Tat hat auch der Kläger mehrfach betont, daß es bei dem einen Vertrag um Vertriebs-Provisionen und bei dem anderen um Produktions-Provisionen gehe (vgl. Schriftsatz vom 13. Juni 1969 S. 2; "ein völlig anderes Thema" und Berufungsbegründung S. 6). Aus der Sicht des zu jener Besprechung zugezogenen Zeugen H[REDACTED] mochte es allerdings nur darum gehen, die zugunsten des Klägers bestehenden "Provisions"-Lasten des beklagten Unternehmens zu mindern und neu zu regeln. Da er aber, wie er bei seiner Vernehmung betont hat, nicht darüber unterrichtet war, wieviele und welche Verträge zwischen dem Kläger und der Beklagten bzw. ihrer Verkaufsorganisation über "Provisionen" des Klägers geschlossen waren, konnte das Berufungsgericht ohne Denk- und Rechtsfehler zu der Überzeugung kommen, daß der Zeuge bezüglich des Vertrages, der ersetzt werden sollte, falsche Vorstellungen hatte.

Verständnis und Würdigung einer Zeugenaussage sind Sache des Tatrichters. Ihm steht die Entscheidung der Frage zu, ob er eine Zeugenaussage, die widerspruchsvoll erscheint, nicht verwertet oder ob er sie in einer Weise versteht, daß sich die Widersprüche beheben. Allerdings darf er die Aussage nicht in ihr Gegenteil verkehren, wohl aber darf er sie klären. Gegen diese Grundsätze hat das Berufungsgericht nicht verstoßen.

Zudem stützt sich das Berufungsgericht bei seinem Verständnis der Zeugenaussage darauf, daß der Kläger selbst zunächst nicht den Standpunkt vertreten hatte, der M-Vertrag habe seinen "Agentur-Vertrag" vom 1./15. Januar 1961 aufgehoben. In der Tat hat der Kläger, als er die vorliegende Klage einreichte, am selben Tage eine weitere Klage gegen die Beklagte erhoben, in der er angeblich rückständige Provisionen aus jenem Agentur-Vertrag für Frankreich geltend machte. Dem widerspricht aber offensichtlich der Standpunkt, den der Kläger im hier zu entscheidenden Prozeß einzunehmen sucht. Wenn das Berufungsgericht daher diesem Standpunkt nicht folgt, sondern den Kläger an dem Vortrag festhält, auf den er seine Parallel-Klage gestützt hatte, so ist dagegen nichts einzuwenden.

e) Schließlich kann der Revision auch darin nicht zugestimmt werden, daß die Auffassung, von der das Berufungsgericht bei der Auslegung des Schreibens der Beklagten vom 18. Juni 1966 ausgeht, unmöglich sei.

Dieses Schreiben lautet:

"Hiermit bestätige ich unsere heutige Besprechung wie folgt:

Zwischen Ihnen und der Firma (Beklagte) ist am 15.1.1961 ein Vertrag abgeschlossen worden. Dieser Vertrag wird hiermit endgültig aufgehoben. Eine Abrechnung bis zum heutigen Datum wird später erfolgen. Es wird hiermit festgestellt, daß keinerlei Verträge mehr zwischen Ihnen und der Firma ... (Beklagte) bestehen.

Ich bitte Sie, der Ordnung halber mir Ihr Einverständnis schriftlich zu bestätigen, indem Sie mir die beiliegende Kopie mit Ihrer Unterschrift und mit der handschriftlichen Bemerkung "Gelesen und einverstanden" versehen zukommen lassen."

Nach Ansicht des Berufungsgerichts steht dieses Schreiben nicht seiner Auffassung entgegen, daß der Eigen-Vertrag von 1961 schon im April 1964 durch den M[REDACTED]-Vertrag aufgehoben worden sei. Zwischen den Parteien sei es im Jahre 1965 zu Meinungsverschiedenheiten wegen des an den Kläger zu zahlenden Beratungshonorars gekommen. Vor dem Hintergrund dieser Differenzen könne die Wendung des Schreibens, der frühere Vertrag werde "hiermit endgültig aufgelöst" zwangslos dahin verstanden werden, daß man sich bei der vorausgegangenen Besprechung endgültig, d.h. abschließend und unwiderruflich, darüber einig geworden sei, daß die seit dem Vertrag von 1961 bestehenden Beziehungen beendet seien und dieser Vertrag nicht mehr gelte.

Die Revision beanstandet zwar mit Recht, daß die Begründung des Berufungsgerichts nicht den gesamten Inhalt des wiedergegebenen Schreibens ausschöpft. Das entzieht der Auslegung des Berufungsge-

richts aber nicht den Boden. Auch läßt sich nicht feststellen, daß diese Auslegung nicht möglich wäre oder gegen anerkannte allgemeine Auslegungsgrundsätze verstieße.

In dem Schreiben steht nicht bloß, wie die Revision es liest, daß "hiermit" der Vertrag von 1961 aufgehoben werde, sondern daß er "hiermit endgültig" aufgehoben werde. Wenn das Berufungsgericht bei seiner Auslegung ausschlaggebendes Gewicht auf das Wort "endgültig" legt, so kann dagegen aus Rechtsgründen nichts eingewandt werden. Für diese Würdigung spricht auch der Satz, daß nunmehr "keinerlei Verträge mehr ... bestehen". Ohne Erfolg beanstandet ferner die Revision, daß das Berufungsgericht sich nicht - jedenfalls nicht ausdrücklich - mit dem Satz befaßt, daß "eine Abrechnung bis zum heutigen Tage" später erfolgen werde. Es ist keineswegs gesagt, daß damit eine Abrechnung aufgrund des 1961-er Vertrages gemeint war. Wie das Berufungsgericht betont, war der M-Vertrag hinsichtlich der Tonnen-Vergütung für jene drei Produkte 1966 noch in Geltung, so daß insoweit in der Tat noch eine Abrechnung offen stand. Außerdem verlangte die Beklagte damals Rückzahlung von 4.500 DM (Honorare für April, Mai, Juni 1965), die sie im März 1965 der M-AG überwiesen hatte, obschon die Parteien sich darüber einig geworden waren, die Beratungstätigkeit des Klägers schon mit Ende März 1965 auslaufen zu lassen; auch hatte die Beklagte noch mit dem Kläger über dessen Fahrt- und Reisespesen abzurechnen, gegen die sie diese Überzahlung von 4.500 DM "intern" zu verrechnen suchte.

Daß der Kläger die am Schluß des Schreibens erbetene Einverständniserklärung nicht zurückgesandt hat, muß entgegen der Ansicht der Revision nicht gegen die vom Berufungsgericht für richtig gehaltene Auslegung sprechen. Vielmehr kann gerade der Wunsch der Beklagten, die restlose und "endgültige" Auflösung sämtlicher Verträge mit dem Kläger, nunmehr also auch hinsichtlich der Tonnenvergütung, bestätigt zu sehen, für die Auslegung des Berufungsgerichts sprechen.

2. Die Revision kann auch insoweit nicht durchdringen, als sie sich dagegen wendet, daß das Berufungsgericht den Kläger mit seinem Verlangen auf Leistung des Offenbarungseides abgewiesen hat.

Nach dem auch hier anwendbaren § 259 Abs. 2 BGB braucht die Beklagte nur dann die von ihr im Laufe des Rechtsstreits gegebene Auskunft zu beschwören - d.h. nach der Änderung dieser Vorschrift durch das Gesetz vom 27. Juni 1970 (BGBl 911), zu richterlichem Protokoll an Eides statt zu versichern -, wenn Grund zu der Annahme besteht, daß sie diese Aufstellung mit ihren Angaben über den Umsatz nicht mit der erforderlichen Sorgfalt gemacht hat. Dies hat das Berufungsgericht verneint. Daß es bei dieser Feststellung gegen § 286 ZPO verstoßen hätte, hat die Revision nicht nachgewiesen.

Auf das, was der Kläger vorgetragen hatte, bevor die Beklagte die Auskunft erteilte, kommt es nicht an. Zwar hat er nach dieser Auskunft noch Unklarheiten gerügt und Unvollständigkeiten behauptet, doch hat darauf

13

die Beklagte in ihren ferneren Schriftsätzen mehrfach ergänzende Auskünfte gegeben, ohne daß der Kläger anschließend spezifiziert klargestellt hätte, daß und warum die neu ergänzten Auskünfte immer noch Anlaß zum Verdacht gäben, unrichtig, insbesondere nicht vollständig zu sein. Vor allem kann der Kläger dem Berufungsgericht keinen Verfahrensfehler vorwerfen, nachdem er zu dieser Frage in seiner Berufungsbegründung nichts wesentliches vorgetragen hatte.

Pehle

Dr. Bode

Dr. Weber

Dunz

Scheffen