
Datum: 05.04.2012
Gericht: Oberlandesgericht Köln
Spruchkörper: 19. Zivilsenat
Entscheidungsart: Urteil
Aktenzeichen: 19 U 119/09
ECLI: ECLI:DE:OLGK:2012:0405.19U119.09.00

Vorinstanz: Landgericht Aachen, 43 O 21/04

Tenor:

Die Berufung der Beklagten gegen das am 17.07.2009 verkündete Grundurteil der 3. Kammer für Handelssachen des Landgerichts Aachen - 43 O 21/04 – wird zurückgewiesen.

Der Rechtsstreit wird zur weiteren Verhandlung und Entscheidung über die Höhe des Ausgleichsanspruchs an das Landgericht Aachen zurückverwiesen.

Die Beklagte hat die Kosten der Berufung zu tragen.

Dieses Urteil sowie das am 17.07.2009 verkündete Grundurteil der 3. Kammer für Handelssachen des Landgerichts Aachen – 43 O 21/04 – sind hinsichtlich der Kosten vorläufig vollstreckbar. Die Beklagte darf die Vollstreckung durch Sicherheitsleitung in Höhe von 110 % der vollstreckbaren Kosten abwenden, wenn nicht der Kläger vor der Vollstreckung Sicherheit in Höhe von 110 % des jeweils vollstreckbaren Betrags leistet.

Die Revision wird nicht zugelassen.

Gründe:

1

2

I.

- Der Kläger macht aus abgetretenem Recht des türkischen Handelsunternehmens F (im Folgenden Firma F2) nach dessen Beendigung der Vertragsbeziehung mit der Beklagten einen Ausgleichsanspruch aus einem Vertragshändlervertrag, hilfsweise einen Schadensersatzanspruch geltend. 3
- Die Beklagte produziert hochwertige Papier- und Folienprodukte, die sie seit Ende der 1980er Jahre in der Türkei vertreibt. Hierzu bediente sie sich von 1991 bis zum Jahr 2002 nacheinander vier vom Kläger beherrschter, geleiteter und vertretener Kapitalgesellschaften, zuletzt der Firma F2. Die Geschäfte wurden dabei dergestalt abgewickelt, dass auf die – jeweils durch den Kläger und seine Tochter, die Zeugin E, erfolgenden - Bestellungen der jeweiligen Handelsunternehmen die Beklagte schriftliche Auftragsbestätigungen versandte. Das sodann zur Auslieferung bereit gestellte und in die Türkei verbrachte Transparent-, Durchschreib- und sonstige Spezialpapier verkauften die Unternehmen des Klägers sodann im eigenen Namen und auf eigene Rechnung an Händler und Großverbraucher weiter. 4
- Die vom Kläger geleiteten Gesellschaften vermarkteten die Produkte der Beklagten eigenständig und weisungsungebunden durch Schaltung von Anzeigen, Auflage von Prospekten, Werbeveranstaltungen, Messepräsentationen mit dem Logo und Schriftzug der Beklagten, Kundengewinnung und –pflege, Marktbeobachtung sowie Marktberichterstattung (insbesondere betreffend die Wettbewerber) gegenüber der Beklagten. Die Beklagte ihrerseits unterstützte die Handelsunternehmen des Klägers bei deren Messeauftritten durch Übersendung von aktuellen Mustern ihrer Produktpalette sowie in Gestalt der Teilnahme eigener Mitarbeiter. Darüber hinaus nahm sie an vom Kläger organisierten Treffen in der Türkei mit vom Kläger geworbenen „Stammkunden“ teil und stellte vereinzelt Referenten für vom Kläger organisierte Seminare. 5
- Auf Grund der Verkaufsbemühungen der Unternehmen des Klägers erhöhte sich der von der Beklagten aus Verkaufsgeschäften auf dem türkischen Markt erzielte Umsatz von etwa 50.000,00 DM im Jahr 1991 in den Folgejahren stetig bis auf einen Betrag von 1.436.829,00 DM im Jahr 2000. Wegen einer Erhöhung der Preise in deutscher und noch mehr in der damals erheblich abgewerteten türkischen Währung fiel der Umsatz im Jahr 2001 auf 511.747,00 DM und zeigte sich im ersten Halbjahr des Jahres 2002 – auch auf Grund der starken Konkurrenz von zwischenzeitlich ihre Preise senkenden Wettbewerbern – weiter rückläufig. 6
- Anfangs erhielten die vom Kläger geleiteten Gesellschaften die bestellten Waren nur gegen Vorauszahlung ausgeliefert. Als der Kläger in der Folgezeit eine – sich zunächst auf 250.000,00 DM belaufende, jährlich immer wieder verlängerte und zuletzt auf 319.557,43 EUR erhöhte - Bürgschaft der D2 auf erste Anforderung beibrachte, wurden die Zahlungsmodalitäten dergestalt geändert, dass die Beklagte die Waren ohne Vorkasse bereitstellte. Die Bankgarantie erfasste ihrem Wortlaut nach allerdings keine Zahlungsverbindlichkeiten einer der Unternehmen des Klägers, sondern solche der Firma S in Hongkong wegen Warenlieferungen der Beklagten. 7
- Jedenfalls für die Jahre 1994, 1995, 1999 und 2000 (ob auch in den Jahren 1996 bis 1998, ist zwischen den Parteien streitig) zahlte die Beklagte den jeweiligen Handelsunternehmen des Klägers nach Abstimmung nachträglich zum jeweiligen Jahresende oder zu Beginn des Folgejahres festgesetzte Werbekostenzuschüsse (Marketing Contributions) für deren Marktaufwendungen in Höhe von 44.800,00 DM (für das Jahr 1994), 11.250,00 DM (für das Jahr 1995), 70.000,00 DM (für das Jahr 1999) und zuletzt 100.000,00 DM (für das Jahr 2000) 8

aus.

Im Hinblick auf ihre wechselseitigen Forderungen verfahren die vom Kläger geleiteten Gesellschaften und die Beklagte regelmäßig dergestalt, dass kurz vor Ausschöpfung des von der T Bank gewährten Kreditrahmens anlässlich von – mehrfach im Jahr stattfindenden – Besuchen des Klägers bei der Beklagten die noch offenen gegenseitigen Ansprüche (etwa bezüglich angefallener Lieferentgelte, sofern noch nicht durch gesonderte Überweisung bezahlt, und dem jeweiligen Unternehmen des Klägers gewährter, nachträglich abgerechneter Rabatte) verrechnet und der sich dann ergebende Negativsaldo von der jeweiligen Firma des Klägers über eine Bankanweisung ausgeglichen wurde. Bei der endgültigen Abrechnung zum Ablauf des vergangenen oder zu Beginn des Folgejahres wurde auch ein gegebenenfalls angefallener Marketingzuschuss in die Saldierung einbezogen. 9

Anlässlich eines Treffens der Parteien am 30.01.2002 teilte der nunmehr für das Türkeigeschäft zuständige Mitarbeiter L der Beklagten dem Kläger mit, die Beklagte werde keinen Marketingzuschuss auszahlen; der Kläger solle erst einmal einen Marketingplan vorlegen. Der Kläger behielt daraufhin einen Anteil von 51.129,19 EUR (= 100.000,00 DM) von fälligen Rechnungen über Warenlieferungen der Beklagten mit der Begründung ein, in dieser Höhe stehe der Firma F2 für das Jahr 2001 ein Werbekostenzuschuss zu. Mit e-mail vom 14.05.2002 erläuterte der Kläger dem Mitarbeiter L der Beklagten, man habe diesem schon am 30.01. 2001 mitgeteilt, dass man den Marketingzuschuss von 100.000,00 DM wegen des hohen Umsatzes im Jahr 2000 erhöht haben wolle. (Nur) eine solche Erhöhung habe Herr L von der Vorlage eines Marketingplans abhängig gemacht. Darauf erwiderte der Mitarbeiter L der Beklagten mit e-mail vom 23.05.2002, bis zum Jahr 2000 sei es zwar vorgekommen, dass ein Werbekostenzuschuss ausgezahlt worden sei, ohne dass man die Vorlage eines Marketingplans verlangt habe. Ende des Jahres 2000 sei aber die strikte Anweisung ergangen, einen Marketingzuschuss nicht ohne vorherige Vorlage eines Werbeplans und dessen Genehmigung durch die Geschäftsführung zuzusagen. Als der Kläger am 30.01.2001 die Erhöhung des Werbekostenzuschusses auf über 100.000,00 DM verlangt habe, sei er deshalb darauf hingewiesen worden, dass künftig für jeglichen Zuschuss die Vorlage eines Marketingplans erforderlich sei. Da der Kläger einen solchen indessen in der Folgezeit nicht vorgelegt habe, werde für das Jahr 2001 rückwirkend kein Marketingzuschuss gewährt. 10

Mit e-mail vom 22.03.2002 bat die Beklagte um nähere Informationen zu den vorgesehenen Marketingaktivitäten der Firma F2 und die von dieser erwartete Höhe des Werbekostenzuschusses, um das Marketingbudget für 2002 diskutieren zu können. Die Firma F2 wies daraufhin mit e-mail vom 01.04.2002 auf die besorgniserregende Entwicklung ihrer Geschäfte in der Türkei unter anderem wegen im Verhältnis zur Konkurrenz zu hoch gehaltener Preise der Beklagten hin. Im Hinblick darauf teilte sie mit, man nehme im Jahr 2002 keinen Marketingzuschuss in Anspruch. Um ein negatives Geschäftsergebnis zu vermeiden, habe man allerdings entschieden, die Produkte der Beklagten nicht auf den drei Haupt- und neun Regionalmessen auszustellen sowie die Größe des Verkaufsteams zu verringern. 11

Am 02.05.2002 fand zwischen dem Kläger und Mitarbeitern der Beklagten ein Gespräch statt, in dem die Art und Weise der Fortsetzung der Geschäftsbeziehung sowie in diesem Zusammenhang der Ausgleich der noch offenen Rechnungen der Beklagten thematisiert wurde. Ob anlässlich dessen abweichend von dem bislang eingeräumten Zahlungsziel von 120 Tagen ab Rechnungsdatum eine sofortige Rechnungszahlung gegen einen 12

dreiprozentigen Skontoabzug vereinbart wurde, ist zwischen den Parteien streitig.

Mit nachfolgender e-mail vom 09.05.2002 kündigte die Firma F2 an, von nun an würden alle Rechnungen unverzüglich abzüglich 3 % bezahlt. In der Folgezeit bis Anfang Juli 2002 brachte die Beklagte von der Firma F2 zwischen dem 14.02.2002 und dem 07.05.2002 bestellte Waren zur Auslieferung, die sie dieser am 16.05.2002 und 08.07.2002 in Höhe eines Gesamtbetrags von jedenfalls 68.342,68 EUR in Rechnung stellte. Die Rechnungen wiesen - bis auf diejenige vom 08.07. 2002 über 21.637,69 EUR - als Zahlungsziel nach wie vor 120 Tage seit Rechnungsdatum aus. 13

Entsprechend ihrer Zusage vom 02.05.2002 bezahlte die Firma F2 am 10.07. 2002 und am 15.07.2002 Teilbeträge von 32.000,00 EUR und 32.328,02 EUR auf frühere Rechnungen. Mit e-mail vom 15.08.2002 erinnerte die Beklagte die Firma F2 an die Auszahlung der als Werbekostenzuschuss weiterhin zurückgehaltenen 51.129,19 EUR und verlangte mit e-mail vom 20.08.2002 deren Ausgleich. Mit e-mail ebenfalls vom 20.08.2002 forderte die Beklagte die Firma F2 unter Bezugnahme auf die angebliche Zusage des Klägers am 02.05.2002, künftige Rechnungen sofort abzüglich 3 % zu begleichen, zum unverzüglichen Ausgleich der Rechnungen vom 16.05.2002 und 08.07.2002 in einer Gesamthöhe von 70.563,68 EUR abzüglich 3 % = 68.446,77 EUR auf. Die Firma F2 erwiderte darauf mit e-mail vom 23.08.2002, die Parteien hätten eine sofortige Begleichung der Rechnungen gegen einen dreiprozentigen Abzug nur für den – tatsächlich nicht eingetretenen - Fall einer Rückgabe der Zahlungsgarantie diskutiert. Mit weiterer e-mail vom 05.09. 2002 wies die Beklagte darauf hin, dass am 02.05.2002 ebenfalls zugesagte Zahlungen über 33.000,00 EUR und 33.223,61 EUR nicht eingegangen seien. Unter diesen Umständen beharre sie auf den auf den neuen Rechnungen ausgewiesenen neuen Zahlungsbedingungen und verlange die umgehende Bezahlung der neun auf den 08.07.2002 und 16.05.2002 datierten Rechnungen in Höhe eines Gesamtbetrags von 68.446,77 EUR (70.563,68 EUR abzüglich 3 %). Darüber hinaus forderte die Beklagte die Firma F2 erneut zur Überweisung des als Marketingzuschuss eigenmächtig zurückgehaltenen Betrags von 51.129,19 EUR auf. Am 05.09.2002 und 06.09.2002 überwies die Firma F2 daraufhin die angeforderten Teilbeträge von 33.000,00 EUR und 33.223,61 EUR. 14

Aus den vor dem Gespräch am 02.05.2002 erstellten Rechnungen der Beklagten blieb danach noch eine Summe in Höhe des von der Firma F2 als Werbekostenzuschuss beanspruchten Betrags von 51.129,19 EUR offen. Nicht bezahlt war weiter ein Betrag von jedenfalls 68.342,68 EUR aus den Rechnungen der Beklagten vom 16.05.2002 und 08.07.2002. 15

Daraufhin führte die Beklagte am 12.07.2002 und 01.08.2002 aufgegebenen Bestellungen der Firma F2 über einen Gesamtwert von 106.575,65 EUR, hinsichtlich derer sie unter dem 16.07.2002, 05.08.2002 und 07.08.2002 Auftragsbestätigungen versandt hatte, nicht mehr aus. Auf eine Nachfrage der Firma F2 nach dem Verbleib der Ware teilte die Beklagte mit e-mail vom 11.09.2002 mit, sie habe Anweisung erteilt, die bestellten Erzeugnisse nicht mehr in die Türkei zu verschiffen, bevor nicht die Außenstände über 51.129,19 EUR und 68.446,77 EUR ausgeglichen seien. Die Firma F2 wies mit e-mail vom 18.09.2002 darauf hin, dass der Betrag von 68.446,77 EUR im Hinblick auf die Praxis der Vergangenheit, die Zahlungen nach Besprechungen anlässlich von Besuchen des Klägers zu veranlassen, noch nicht zur Bezahlung fällig sei und ihr der Betrag von 51.129,19 EUR als Marketingzuschuss zustehe. 16

Bereits mit e-mail vom 23.07.2002 hatte die Firma F2 der Beklagten wegen der Auseinandersetzung über den Marketingzuschuss für das Jahr 2001 die Einleitung eines Schiedsverfahrens vorgeschlagen. Die Beklagte hatte mit e-mail vom 14.08.2002 erklärt, sie 17

befürworte ein solches Procedere zwar nicht, stelle sich ihm aber auch nicht entgegen. Man bestehe allerdings darauf, dass der offene Rechnungsbetrag von 100.000,00 DM vorher bezahlt werde. Sofern eine dritte Partei zu Gunsten der Firma F2 entscheide, werde man den zugesprochenen Marketingzuschuss alsdann auszahlen. Mit e-mail vom 19.08.2002 wandte die Firma F2 ein, dass eine vorherige Zahlung einer Vorwegnahme der Hauptsache gleich komme und man eine Zahlung nebst Zinsen deshalb erst nach einem entsprechenden Schiedsspruch vornehmen werde. Als die Beklagte mit e-mail vom 20.08.2002 an ihrer Forderung nach einem unverzüglichen Ausgleich des Rechnungsbetrags nebst Zinsen festhielt, erwiderte die Firma F2 mit e-mail vom 18.09.2002, dass eine solche Bedingung für sie inakzeptabel sei und man eine weitere Diskussion deshalb für überflüssig halte.

Anfang September 2002 schlug die Firma F2 ein Treffen bei der Beklagten vor, um unter anderem neue Bestellungen aufzugeben und einen Rechnungsabgleich vorzunehmen. Den schließlich verabredeten Termin für den 25.09.2002 sagte sie sodann kurzfristig wegen einer Besprechung mit ihren deutschen Rechtsanwälten ab. Weitere Bestellungen gab die Firma F2 bei der Beklagten nach ihrer Bestellung vom 01.08.2002 letztendlich nicht mehr auf. 18

Wegen der ausbleibenden Zahlungen der Firma F2 forderte die Beklagte die D2 mit Schreiben vom 02.10.2002 zur Auszahlung von 121.692,87 EUR mit der Begründung auf, sie besitze aus Warenlieferungen an die Firma S entsprechende Forderungen. Die vormaligen Rechtsbeistände der Firma F2 stellten deswegen am 28.10.2002 namens des – die Bankgarantie rückversichernden – Herrn Refael Ciprut gegen die das Schreiben vom 02.10.2002 unterzeichnenden Mitarbeiter I und L der Beklagten Strafanzeige wegen Betrugs. Die Ermittlungsverfahren wurden in der Folgezeit eingestellt. Als die D2 in Erfahrung brachte, dass die Warenlieferungen tatsächlich an die Firma F2 erfolgt waren, verweigerte sie die Auszahlung. Die Beklagte strengte gegen die D2 daraufhin einen Rechtsstreit in der Schweiz an. In einem im November 2004 geschlossenen Vergleich verpflichtete sich die D2 schließlich zur Auszahlung eines – etwa 100.000,00 EUR entsprechenden – Teilbetrags von 150.000,00 CHF. 19

Dem Kläger waren etwa ab Sommer 2002 Gerüchte zu Ohren gekommen, dass die Beklagte ihre Produkte künftig über die Firma V (im Folgenden Firma V2) vertreiben werde. Als der Mitarbeiter L der Beklagten mit e-mail vom 14.11.2002 um ein persönliches Gespräch während eines anstehenden Aufenthalts des Klägers in Deutschland bat, wies letzterer mit e-mail vom 15.11.2002 darauf hin, dass bereits verschiedene seiner Kunden in Ankara und Istanbul von einer Zusammenarbeit der Beklagten mit der Firma V2 wüssten, was dem Ansehen der Firma F2 in der Türkei schweren Schaden zugefügt habe. Im Hinblick darauf wies er jeglichen Besprechungsbedarf zurück. Die Beklagte teilte daraufhin mit e-mail vom 18.11.2002 mit, sie sei allein an der Begleichung der noch offenen Rechnungen interessiert, wobei der Kläger durch die generelle Zahlungsverweigerung den Streit um den Marketingzuschuss habe eskalieren lassen, und bot erfolglos abermals ein Gespräch in der Folgeweche an. 20

Mit Anwaltsschreiben vom 13.12.2002 bat die Firma F2 die Beklagte um Mitteilung, ob es zutrefte, dass diese ihre Produkte in Kürze durch die Firma V2 auf dem türkischen Markt vertreiben werde. Eine Antwort der Beklagten blieb aus. Bei einer Veranstaltung der Firma V2 erklärte sodann der Mitarbeiter L der Beklagten vor 120 geladenen Gästen, die Beklagte werde künftig ihre Produkte über V2 und nicht mehr über F2 verkaufen, weil man mit dem bisherigen Vertrieb nicht zufrieden sei. Mit der Beklagten als Einschreiben mit Rückschein übermitteltem Anwaltsschreiben vom 23.12.2002 erklärte die Firma F2 daraufhin, dass sie den zwischen ihr und der Beklagten bestehenden Vertriebshändlervertrag wegen der 21

Verletzung ihres Alleinbezugsrechts fristlos kündige. Gleichzeitig erklärte sie, wegen Schadensersatz- und Ausgleichsansprüchen in Kürze auf die Beklagte zurückzukommen.

Der Kläger hat behauptet, die Beklagte habe auf Grund mündlicher Absprache im Frühjahr 1992 fortan ausschließlich seine Unternehmen mit ihren Produkten beliefert, welche die Erzeugnisse sodann exklusiv in der Türkei vertrieben hätten. 22

Da die Beklagte den von ihm geleiteten Unternehmen für jedes Jahr – so auch in den Jahren 1996 bis 1998 Beträge zwischen 50.000,00 DM und 70.000,00 DM – einen Werbekostenzuschuss unabhängig von der Vorlage eines Marketingplans ausgezahlt habe, habe der Firma F2, so hat der Kläger gemeint, auf Grund jahrelanger Übung ein Marketingzuschuss auch für das Jahr 2001, und zwar mangels anderweitiger Anhaltspunkte in Höhe des im Vorjahr geleisteten Beitrags, zugestanden. Die aus den Rechnungen vom 16.05.2002 und 08.07.2002 resultierende Summe sei zur Zeit des Lieferstopps im September 2002 auf Grund des eingeräumten Zahlungsziels von vier Monaten und, da ein „Saldengespräch“ noch nicht stattgefunden habe, noch nicht fällig gewesen. In diesem Zusammenhang hat der Kläger behauptet, anlässlich des Gesprächs am 02.05.2002 habe er nicht zugesagt, die offenen Rechnungen künftig sofort zu begleichen. 23

Der Beklagten seien die Kunden, welche er mit Hilfe seiner Handelsunternehmen für deren Produkte geworben habe, auf Grund deren Vorstellung auf den gemeinsam besuchten Istanbuler Fachmessen sowie anlässlich anderer Treffen und Seminare sämtlich bekannt gewesen. Diesen Kundenstamm habe nunmehr (von der Beklagten unwidersprochen) die Firma V2 übernommen und beliefere die vormaligen Kunden der Firma F2 mit den Produkten der Beklagten. 24

Der Kläger hat beantragt, 25

die Beklagte zu verurteilen, an ihn 800.000,00 EUR nebst 8 % Zinsen über dem Basiszinssatz seit dem 11.03.2004 zu zahlen. 26

Die Beklagte hat beantragt, 27

die Klage abzuweisen. 28

Sie hat behauptet, sie habe dem Kläger oder einer seiner Gesellschaften niemals ein Alleinvertriebsrecht eingeräumt. Vielmehr hätten diese als reine Wiederverkäufer nicht exklusiv, sondern neben anderen von ihr belieferten, ihre Waren in der Türkei vertreibenden Großhändlern agiert. Bei den vom Kläger aufgezeigten Marketingaktivitäten habe es sich um typische Aktionen von Großhändlern gehandelt. 29

Einen Marketingzuschuss habe sie – ohne dass eine entsprechende Vereinbarung darüber getroffen worden sei – nicht durchgängig (so nicht für die Jahre 1996 bis 1998), sondern nur im Einzelfall nach eigener Entscheidung ausgezahlt, wenn an Hand eines konkreten Konzepts für das Folgejahr dargelegt worden sei, wofür der Werbekostenzuschuss verwendet werden sollte, und deshalb eine Prognose der Umsatzentwicklung absehbar gewesen sei. Ein solches Gespräch habe Anfang des Jahres 2001 (unstreitig) nicht stattgefunden. Angesichts der rückläufigen Geschäftsentwicklung in der Türkei sei eine Beteiligung der Beklagten an weiteren Marketinganstrengungen der Firma F2 nicht angezeigt erschienen. 30

Anlässlich des Gesprächs am 02.05.2002 habe der Kläger den umgehenden Ausgleich der noch offenen Rechnungen und die künftige sofortige Zahlung gegen einen dreiprozentigen 31

Skontoabzug zugesagt. Nachdem sich der Zahlungsrückstand der Firma F2 deshalb unter Einbeziehung des Anfang 2002 einbehaltenen Betrags auf beträchtliche 121.692,87 EUR belaufen habe, sich die vom Kläger gestellte Bürgschaft der D2 – von deren jederzeitiger Durchsetzbarkeit sie ausgegangen sei - wegen der Zahlungsverweigerung des Kreditinstituts nicht als effektive Sicherheit herausgestellt habe, auf Veranlassung des Klägers gegen ihre Mitarbeiter I und L Strafanzeige erstattet worden sei und wegen der aus den Streitigkeiten mit dem Kläger resultierenden Nichtbelieferung des türkischen Markts ein Verlust von etwa 1 Million DM gedroht habe, sei es für sie – so hat die Beklagte gemeint – unumgänglich gewesen, das Türkeigeschäft mit einem neuen Partner wieder anzuschließen. Von den Kunden des Klägers habe sie nur einen Bruchteil anlässlich von gelegentlichen Besuchen sporadisch kennen gelernt, ohne insoweit weitergehende Informationen zu Namen, Anschriften, Bestellmengen etc. zu erhalten.

Das Landgericht hat Beweis erhoben durch Einholung von schriftlichen und mündlichen Sachverständigengutachten sowie durch Vernehmung von Zeugen. Wegen des Ergebnisses der Beweisaufnahme wird auf die schriftlichen Gutachten des Sachverständigen Prof. Dr. L2 vom 16.10.2006 (Bl. 462 ff. GA) und 29.01.2009 (Bl. 802 ff. GA) sowie auf die Sitzungsprotokolle vom 27.02.2007 (Bl. 559 ff. GA), 19.10.2007 (Bl. 674 ff. GA), 08.02.2008 (Bl. 734 ff. GA) und 29.05.2009 (Bl. 873 ff. GA) Bezug genommen. 32

Mit Grundurteil vom 17.07.2009 hat das Landgericht die Klage dem Grunde nach für gerechtfertigt erklärt. Zur Begründung hat es ausgeführt, der Kläger habe nach den anwendbaren türkischen Rechtsgrundsätzen aus abgetretenem Recht der F2 als vormaliger Vertragshändlerin der Beklagten einen Ausgleichsanspruch gegen diese. 33

Hierzu habe der Sachverständige Prof. Dr. L2 ausgeführt, dass nach den – nunmehr in Art. 122 des Entwurfs eines neuen türkischen Handelsgesetzbuchs zusammengefassten – Grundsätzen richterlicher Rechtsfortbildung des Kassationshofs und anderer türkischer Gerichte einem Handelsvertreter im Fall der Kündigung des Vertragsverhältnisses mit dem Unternehmer ein Ausgleichsanspruch zustehen könne. Diese Grundsätze gälten – sofern dem Unternehmer nicht die Bezeichnung der mit seinen Produkten belieferten Kunden vorenthalten werde - gleichermaßen für einen Händler, der über einen längeren Zeitraum die Produkte des Lieferanten im eigenen Namen und auf eigene Rechnung in der Türkei verkaufe, den Vertrieb ständig fördere, dabei vom Lieferanten unterstützt werde und deshalb nach türkischem Recht auch ohne ausdrückliche Einigung als mit dem Lieferanten über einen Rahmenvertrag verbundener Vertragshändler zu bewerten sei. 34

Die Firma F2 und deren Vorgängergesellschaften, in deren Namen der Kläger die Geschäfte abgewickelt habe, seien danach als Vertragshändler der Beklagten einzustufen. Diese seien – mit einer Ausnahme im Jahr 1995 – Abnehmer sämtlicher Waren gewesen, welche die Beklagte in den Jahren 1994 bis 2002 in die Türkei exportiert habe. Durch deren Geschäfte habe sich der Umsatz aus den Türkeigeschäften der Beklagten von 1994 bis 2000 deutlich erhöht; der Umsatzeinbruch im Jahr 2001 sei maßgeblich auf eine Verteuerung der Erzeugnisse der Beklagten zurückzuführen. Die Beklagte habe den Kläger beim Vertrieb unterstützt, indem sie ihm grafische Darstellungen ihres Firmenzeichens und Werbematerial zur Verfügung gestellt, am Produkttraining für Kunden und Mitarbeiter mitgewirkt, wiederholt auf den Messeständen des Klägers Präsenz gezeigt und mit diesem ausgewählte Kunden besucht habe. 35

Dabei habe sämtliche vom Kläger vertretenen Handelsgesellschaften als Vertragshändlerinnen mit der Beklagten bis zum Jahr 2002 ein einheitlicher Rahmenvertrag verbunden. Nach den Ausführungen des Sachverständigen Prof. Dr. L2 könne die 36

vertragliche Stellung des Vertriebshändlers im Wege der dreiseitigen Vereinbarung formlos auf eine neue Vertragspartei übertragen werden, wobei auf Seiten des Lieferanten ein tatsächliches Verhalten genüge. Indem die Beklagte von 1992 bis 2002 die Geschäftsverbindung zu den geltenden Konditionen mit den ihr vom Kläger als ihrem eigentlichen Ansprechpartner bezeichneten Gesellschaften fortgesetzt habe, habe sie ihr Einverständnis mit der unveränderten Fortführung des Vertragsverhältnisses mit der jeweils aktuellen Händlerfirma bekundet.

Ein Ausgleichsanspruch der F2 sei dem Grunde nach gegeben. Allerdings komme nach den Ausführungen des Sachverständigen Prof. Dr. L2 ein Ausgleichsanspruch im Fall der Kündigung des Vertragshändlers nur in Betracht, wenn die Kündigung durch ein schuldhaftes Fehlverhalten des Unternehmers verursacht worden sei. Demgegenüber entstehe der Ausgleichsanspruch nicht, wenn Grund für die Kündigung des Vertrags ein schuldhaftes Fehlverhalten des Handelsvertreters sei, das die Fortsetzung des Vertragsverhältnisses unter Berücksichtigung der berechtigten Interessen beider Vertragsteile für den Unternehmer unzumutbar mache. 37

Vorliegend sei das Vertragshändlerverhältnis durch eine Kündigung der Firma F2 beendet worden. Die mündliche Ankündigung des Zeugen L auf der Veranstaltung am 21.12.2002, die Beklagte werde ihre Produkte künftig über V2 statt über F2 vertreiben, habe keine wirksame Kündigung des Vertragshändlerverhältnisses dargestellt, da sie nicht den Formerfordernissen des Art. 20 Abs. 2 des türkischen Handelsgesetzbuchs genügt habe. Jene Erklärung habe aber einen schwerwiegenden schuldhaften Verstoß der Beklagten gegen deren Belieferungs- und Loyalitätspflichten aus dem Händlervertrag dargestellt, welcher die Kündigung des Klägers mit eingeschriebenem Anwaltsbrief vom 23.12.2002 gerechtfertigt habe. 38

Der Kläger habe die Fortsetzung des Vertragsverhältnisses für die Beklagte nicht unzumutbar gemacht. Zwar habe dieser der Beklagten selbst bei Bestehen eines Anspruchs auf Zahlung eines Werbekostenzuschusses für das Jahr 2001 in Höhe von 51.129,19 EUR zum Zeitpunkt seiner Kündigung fällige Zahlungen in Höhe von 46,5 % des Vorjahresumsatzes unberechtigter Weise vorenthalten, da dem türkischen Recht nach den Ausführungen des Sachverständigen Prof. Dr. L2 ein Zurückbehaltungsrecht fremd sei. Dieser Pflichtverletzung komme aber kein solches Gewicht zu, dass der Beklagten bei Abwägung der sich gegenüber stehenden Interessen eine Fortsetzung des Vertragshändlervertrags unzumutbar gewesen sei. 39

Insofern sei zu berücksichtigen, dass die geschäftlichen Beziehungen zwischen der Beklagten und den vom Kläger vertretenen Handelsgesellschaften nahezu zehn Jahre bestanden hätten und sich der Exportumsatz der Beklagten zwischen 1992 und 2000 auf Grund der Verkaufsbemühungen des Klägers auf das 7,5fache gesteigert habe. Zudem seien offene Forderungen in der zum Zeitpunkt der Kündigung des Klägers bestehenden Größenordnung nicht ungewöhnlich gewesen und habe die Beklagte sich mit – den Werbekostenzuschuss ausklammernden - Zahlungszusagen des Klägers begnügt sowie trotz der bestehenden Meinungsverschiedenheiten noch bis Juli 2002 neue Aufträge des Klägers vorbehaltlos bestätigt. Überdies habe die Beklagte die noch ausstehenden Zahlungen niemals im Sinne des Art. 20 Abs. 3 des türkischen Handelsgesetzbuchs formgültig angemahnt. Schließlich habe sie eine vom Kläger beigebrachte Bankgarantie akzeptiert, die ihr im Ergebnis zur Auszahlung von 150.000,00 CHF verholfen habe. 40

Darüber hinaus habe die Beklagte durch eigene Pflichtverstöße zum Scheitern der Geschäftsbeziehung beigetragen. So habe diese ihrerseits ein ihr nach türkischem Recht nicht zustehendes Zurückbehaltungsrecht ausgeübt, als sie mit e-mail vom 11.09.2002 die 41

künftige Belieferung des Klägers von der vorherigen vollständigen Erfüllung ihrer – teilweise wegen der eingeräumten viermonatigen Zahlungsfrist damals noch gar nicht fälligen - Forderungen abhängig gemacht habe. Des Weiteren habe die Beklagte dem Kläger zu Unrecht jeglichen Werbekostenzuschuss für das Jahr 2001 verweigert und dadurch die entscheidende Ursache für die Zerrüttung der langjährigen Geschäftsbeziehung gesetzt. Nach den Ausführungen des Sachverständigen Prof. Dr. L2 erwerbe der Vertragshändler nach türkischem Recht einen Rechtsanspruch auf den Beitrag des Unternehmers zu verkaufsfördernden Maßnahmen, wenn dieser ihn mehrere Jahre freiwillig gezahlt habe. Die Beklagte habe dem Kläger aber jedenfalls im Jahr 1995 sowie für die Jahre 1999 und 2000 einen solchen Zuschuss zukommen lassen. Demnach habe dem Kläger an Hand der Umsatzentwicklung ein – wenn auch hinter seiner Forderung deutlich zurückbleibender – Werbekostenzuschuss in Höhe von 17.943,50 EUR zugestanden.

Auch die weiteren Voraussetzungen für einen Ausgleichsanspruch der Firma F2 seien gegeben. Nach den Ausführungen des Sachverständigen Prof. Dr. L2 setze ein Ausgleichsanspruch nach türkischen Rechtsgrundsätzen voraus, dass dem Unternehmer aus der Geschäftsverbindung mit den vom Handelsvertreter geworbenen Kunden auch nach der Beendigung der Zusammenarbeit erhebliche Vorteile in Gestalt einer gesteigerten Gewinnaussicht entstünden, der Handelsvertreter in Folge der Beendigung des Vertragsverhältnisses ansonsten zu erwartende Provisionsansprüche verliere und die Zahlung eines Ausgleichs wegen ausreichender Bemühungen des Handelsvertreters zur Steigerung des Absatzes der vom Unternehmer vertriebenen Waren der Billigkeit entspreche. Die Beklagte habe auf Grund von Nachbestellungen, die vom Kläger gewonnene Kunden nunmehr bei der Firma V2 aufgäben, auch künftig Gewinn zu erwarten. Dem Kläger sei in Folge dessen die Verkaufsmarge entgangen, die ihm als Vertragshändler aus jenen Geschäften verblieben wäre. Die Zahlung eines Ausgleichs entspreche der Billigkeit, da die Beklagte den Absatz ihrer Produkte in der Türkei durch die erfolgreichen Bemühungen des Klägers bedeutend habe steigern können. Der Kläger habe der Beklagten auch keine – von letzterer erst gar nicht erbetene - Auskunft über seine Abnehmer verweigert. Auch sei nicht ersichtlich, dass die Firma V2 als neue Vertriebshändlerin auf diesbezügliche Informationen des Klägers angewiesen sei.

42

Gegen dieses ihr am 21.07.2009 zugestellte Grundurteil hat die Beklagte mit am 17.08.2009 beim Oberlandesgericht eingegangenen Schriftsatz Berufung eingelegt und ihr Rechtsmittel mit am letzten Tag der bis zum 21.10.2009 verlängerten Frist begründet.

43

Mit ihrer Berufung erstrebt die Beklagte die Abweisung der Klage. Sie macht geltend, das Landgericht habe die Voraussetzungen für einen Ausgleichsanspruch in rechtlicher und tatsächlicher Hinsicht verkannt. Ein solcher stehe nach türkischem Recht nur einem mit einem Exklusivrecht ausgestatteten Alleinvertriebshändler zu, als welcher die Handelsunternehmen des Klägers – so behauptet die Beklagte - nicht agiert hätten. Zudem habe der Sachverständige Prof. Dr. L2 ausgeführt, dass das Vertragshändlerverhältnis grundsätzlich durch den Unternehmer beendet werden müsse. Bei einer Kündigung durch den Vertragshändler stehe diesem ein Ausgleichsanspruch nach türkischem Recht – unabhängig davon, ob ein Festhalten am Vertrag für den Unternehmer zumutbar gewesen sei - nur zu, wenn er sich tadellos verhalten habe und ihn kein Verschulden treffe. Hiervon könne angesichts der Vielzahl erheblicher Pflichtverstöße seitens des Klägers nicht ausgegangen werden. Jedenfalls aber habe der Kläger, sofern es überhaupt auf eine Interessenabwägung ankomme, die Zerrüttung des Vertragsverhältnisses selbst schuldhaft verursacht und überwogen seine Pflichtverstöße gegen etwaigen der Beklagten deutlich, so dass diesem ein Festhalten am Vertrag zumutbar gewesen sei.

44

Der Kläger habe gegen zentrale Hauptleistungspflichten des Vertragshändlervertrags verstoßen, indem er weder das geschuldete Entgelt gezahlt noch seiner Verpflichtung zur Absatzerhöhung nachgekommen sei.	45
So habe dieser durch die Einbehaltung von Rechnungsbeträgen in Höhe von 51.129,19 EUR wegen eines ihm angeblich für das Jahr 2001 zustehenden Werbekostenzuschusses die Zerrüttung der Geschäftsbeziehung zwischen den Parteien eingeleitet. Jener Einbehalt stelle schon mangels Existenz eines Zurückbehaltungsrechts im türkischen Recht einen erheblichen Pflichtverstoß unbeschadet dessen dar, dass der Kläger keinen Anspruch auf die Auszahlung eines Marketingzuschusses gehabt habe.	46
Hinzu komme, dass der Kläger, nachdem die Gewährung eines Werbekostenzuschusses für 2001 ausweislich der Bekundungen der Zeugen D2 und L anlässlich eines Gesprächs mit dem Kläger im März 2001 auf Grund des Umsatzrückgangs in Frage gestellt worden sei, mit e-mail vom 01.04.2002 auf die Zahlung eines Marketingzuschusses für das Jahr 2001 verzichtet habe. Hieran habe er sich, nachdem ihm auf seine Anfrage bei Rechtsanwälten im April 2002 mitgeteilt worden sei, dass er einen Anspruch auf Zahlung eines Marketingzuschusses habe, pflichtwidrig nicht mehr gebunden gesehen.	47
Überdies habe der Kläger in der Folgezeit weitere fällige Forderungen wegen Auslieferung bestellter Ware in einer Gesamthöhe von 68.446,77 EUR nicht bezahlt und damit derart schwerwiegend gegen seine Hauptleistungspflicht aus dem Vertragshändlervertrag verstoßen, dass der Sachverständige Prof. Dr. L2 hierin – selbst bei einer unberechtigten Belieferungseinstellung seitens der Beklagten - einen Grund zur Aberkennung des Ausgleichsanspruchs seitens eines türkischen Richters gesehen habe. In diesem Zusammenhang behauptet die Beklagte, der Kläger habe anlässlich des Gesprächs der Parteien am 02.05.2002 zugesichert, die offenen Forderungen umgehend zu begleichen, und dies mit Schreiben vom 09.05.2002 nochmals bestätigt.	48
In diesem Zusammenhang habe es der Kläger weiter pflichtwidrig unterlassen, auf eine Befriedigung der Zahlungsverbindlichkeiten der Firma F2 dergestalt hinzuwirken, dass die D2 auf Grund der von ihr auf Veranlassung des Klägers gestellten Bürgschaft auf erstes Anfordern eine Auszahlung vornehme. Jene Zahlungsgarantie habe sie, die Beklagte, nur deshalb akzeptiert, weil sie – da der D2 bekannt gewesen sei, dass dadurch tatsächlich Lieferungen an die vom Kläger vertretenen Unternehmen abgesichert sein sollten - davon ausgegangen sei, dass die vom Kläger gewährte Sicherheit werthaltig sei. Tatsächlich habe das Kreditinstitut die Zahlung jedoch verweigert und sich schließlich erst nach einem langwierigen und kostenträchtigen Rechtsstreit Ende 2004 vergleichsweise zur Auszahlung eines – die offenen Forderungen und Kosten nur teilweise abdeckenden - Betrags von 150.000,00 CHF bereit erklärt. Überdies habe der Kläger, nachdem er von der Inanspruchnahme der Garantie durch sie, die Beklagte, erfahren habe, wider besseres Wissen gegen ihren, der Beklagten, Geschäftsführer sowie die Zeugen I und L die Erstattung einer Strafanzeige wegen Betrugs veranlasst.	49
Darüber hinaus habe der Kläger in seiner e-mail vom 01.04.2002 angekündigt, im Hinblick auf die sinkenden Umsätze zur Kostenersparnis auf Messeauftritte mit dem Stand der Beklagten zu verzichten und die Größe des Verkaufsteams zu reduzieren. Hierdurch habe er gegen seine zentrale Pflicht zur Absatzförderung ebenso verstoßen wie dadurch, dass er ab August 2002 keine Bestellungen mehr aufgegeben habe.	50
Des Weiteren habe der Kläger pflichtwidrig die Mitwirkung an einer rechtsverbindlichen Klärung und/oder gütlichen Beilegung der Auseinandersetzung verweigert. So habe er auf	51

ihre – der Beklagten - Ankündigung der Belieferungseinstellung vom 11.09.2002 mit e-mail vom 18.09.2002 erklärt, die Durchführung des zunächst vorgeschlagenen und von ihr im Ergebnis akzeptierten Schiedsverfahrens komme nunmehr nicht mehr in Betracht, und damit die Durchführung des von ihm selbst angeregten Schiedsverfahrens pflichtwidrig verweigert. Soweit sie (die Beklagte) die Durchführung des Schiedsverfahrens von der vorherigen Rückzahlung des einbehaltenen Werbekostenzuschusses abhängig gemacht habe, sei sie hierzu mangels Zurückbehaltungsrechts des Klägers berechtigt gewesen. Überdies habe der Kläger, obwohl sie im September 2002 mehrfach ihre Bereitschaft zu einem klärenden Gespräch signalisiert habe, einen von ihm selbst vorgeschlagenen Termin verschoben und schließlich endgültig mit der Begründung abgesagt, dass ein Treffen mit seinen deutschen Rechtsanwälten vordringlich sei. Ebenso habe er sich ihren – der Beklagten - noch im November 2002 erfolgten Angeboten, mit dem Kläger klärende Gespräche zu führen, verschlossen und dadurch seine mangelnde Bereitschaft zu einer gütlichen Kooperation offenbart.

Demgegenüber könnten ihr, der Beklagten, keine relevanten Pflichtverstöße vorgeworfen werden.

52

Entgegen der Ansicht des Landgerichts habe dem Kläger für das Jahr 2001 kein Werbekostenzuschuss zugestanden. Voraussetzung dafür sei nach den Ausführungen des Sachverständigen Prof. Dr. L2, dass entsprechende Beträge regelmäßig ohne besonderen Anlass (also freiwillig) und gleichsam routinemäßig gezahlt würden. Von solchen Zahlungen könne jedoch nicht ausgegangen werden, da sie innerhalb einer Geschäftsbeziehung von zwölf Jahren an den Kläger nur viermal und zudem nicht durchweg für aufeinander folgende Jahre, sondern nur für die Jahre 1994, 1995, 1999 und 2000 Werbekostenzuschüsse ausgezahlt habe. Sofern der Kläger die Gewährung von Marketingzuschüssen auch für die Jahre 1996, 1997 und 1998 behauptet habe, habe er den Beweis dafür nicht erbracht. Zudem habe sie die Werbekostenzuschüsse nicht freiwillig gezahlt, sondern seien diese an die Vorlage eines Marketingplans geknüpft gewesen und im Einzelnen verhandelt worden. Wie sich aus der e-mail des Zeugen L vom 23.05.2002 ergebe, sei dem Kläger hierzu bereits Ende Januar 2001 mitgeteilt worden, dass über Werbekostenzuschüsse künftig (wie laut Rabattblatt vom 24./25.01.1995 schon im Jahr 1995 geschehen und ausweislich des Faxes des Zeugen D2 vom 08.03.2000 auch im Jahr 2000 praktiziert) erst nach Vorlage eines Werbebudgets entschieden werde. Zudem hätten die Zeugen D2 und L bestätigt, dass der Marketingzuschuss jeweils an Hand der vom Kläger geplanten Marketingaktivitäten und den erzielten Umsätzen individuell ausgehandelt worden sei. Auch der Kläger sei davon ausgegangen, dass die Gewährung eines Werbekostenzuschusses vom konkreten Einsatz für Werbemaßnahmen abhängig gewesen sei. Angesichts dieser Zweckgebundenheit sei die Vorlage eines Marketingplans nicht nur kaufmännisch sinnvoll, sondern angezeigt gewesen.

53

Ebenfalls zu Unrecht habe das Landgericht eine Pflichtverletzung der Beklagten darin gesehen, dass sie, als sie mit e-mail vom 11.09.2002 die weitere Belieferung des Klägers vom Ausgleich der noch offenen Rechnungsbeträge abhängig gemacht habe, ein ihr nach türkischem Recht nicht zustehendes Zurückbehaltungsrecht ausgeübt habe. Der Sachverständige Prof. Dr. L2 habe für den vorliegenden Fall, dass die Gesamtsumme der offenen Forderungen mehr als 30 % des letzten Jahresumsatzes ausgemacht habe, wegen des Verschuldens des in Zahlungsverzug befindlichen Bestellers ein Zurückbehaltungsrecht in Gestalt der Nichtausführung neu aufgebener Bestellungen bejaht.

54

Auch die Erklärung des Zeugen L vom 21.12.2002 auf der Veranstaltung der Firma V2, man werde die Produkte der Beklagten künftig über dieses Unternehmen statt über die Firma F2

55

vertreiben, stelle keine schwerwiegende Pflichtverletzung der Beklagten dar. Zu diesem Zeitpunkt habe der Kläger ihr einen Gesamtbetrag von 121.692,87 EUR geschuldet, ohne dass sie die von ihm als Sicherheit überlassene Garantie habe einlösen können oder auf eine zeitnahe gerichtliche Klärung habe vertrauen können. Da der Kläger überdies seit August 2002 keine neuen Aufträge mehr erteilt und seine Absatzförderungsmaßnahmen nahezu eingestellt habe, habe ein kompletter Zusammenbruch des Türkei-Geschäfts gedroht. Zudem habe sie niemals angenommen, mit dem Kläger eine Exklusivitätsvereinbarung getroffen zu haben, sondern sei von einer reinen Lieferbeziehung ausgegangen. Im Übrigen habe das Landgericht der Äußerung des Zeugen L eine zu große Bedeutung beigemessen, da man sich – so behauptet die Beklagte - erst nach der endgültigen Gesprächsverweigerung des Klägers auf die e-mail des Zeugen L vom 18.11.2002 zur Teilnahme auf einer eintägigen Hausmesse der Firma V2 am 21.12.2002 entschlossen habe, die vorrangig der Präsentation einer neuen Kollektion gegenüber den geladenen wichtigsten Kunden der Firma V2 gedient habe. Zudem habe es sich um eine reine Verlautbarung und nicht bereits um eine verbindliche Zusage gegenüber dem Drittunternehmen gehandelt.

Demnach habe der Kläger die Zerrüttung der Geschäftsbeziehung maßgeblich verschuldet. Soweit sie, die Beklagte, auf die Einbehaltung eines Betrags von 51.129,19 EUR für einen dem Kläger angeblich zustehenden Marketingzuschuss mit dem Verlangen nach Vorlage eines vom Kläger unschwer aufzustellenden Werbebudgets und auf die Nichtbegleichung weiterer offener Rechnungen mit der Ankündigung der Nichtauslieferung bis zum Ausgleich der offenen Forderungen reagiert habe, handele es sich um nachvollziehbare Folge- und Weiterungen, die dem Kläger keinen begründeten Anlass zur Kündigung gegeben hätten. 56

Einem Ausgleichsanspruch des Klägers stehe weiter entgegen, dass dieser ihr (der Beklagten) nach der Kündigung pflichtwidrig nicht die – ihr, so behauptet die Beklagte, unbekannten – Daten seiner Kunden zur Verfügung gestellt habe. Soweit er ihr erstmals mit Schreiben vom 11.06.2004 eine (nach der Behauptung der Beklagten unvollständige) Liste mit 499 Namen und Anschriften angeblicher Kunden habe zukommen lassen, habe diese keine Ansprechpartner, Kontaktdetails und Hinweise auf gekaufte Produkte enthalten. 57

Im Übrigen seien auch die sonstigen Voraussetzungen für einen Ausgleichsanspruch nicht gegeben. Sie, die Beklagte, habe aus der Geschäftsverbindung mit dem Kläger keine erheblichen Vorteile gezogen. Hierzu behauptet die Beklagte, da der Kläger in den Jahren 2001 und 2002 keine Marketinganstrengungen mehr unternommen sowie ab August 2002 keine Aufträge mehr bei ihr platziert habe, seien die Kunden zu Wettbewerbern gewechselt. Die Firma V2 habe nicht als neue Vertriebshändlerin der Beklagten fungiert. Vielmehr habe sie (die Beklagte) seit dem Jahr 2003 sechs Kunden – darunter auch die Firma V2 – beliefert, die ihre Produkte zuvor von Wettbewerbern der Beklagten bezogen hätten. Auch habe der Kläger durch die Aufkündigung der Zusammenarbeit keine Verluste erlitten, da er seine Kunden mit Konkurrenzprodukten weiter beliefert habe. 58

Die Beklagte beantragt, 59

das Urteil des Landgerichts Aachen vom 17.07.2009 – 43 O 21/04 – abzuändern und die Klage abzuweisen, 60

hilfsweise, 61

das Urteil des Landgerichts Aachen vom 17.07.2009 – 43 O 21/04 – aufzuheben und an das Landgericht zurückzuverweisen. 62

Der Kläger beantragt,

die Berufung zurückzuweisen und die Sache zur weiteren Verhandlung und Entscheidung über die Höhe des Ausgleichsanspruchs an das Landgericht zurückzuverweisen. 64

Der Kläger verteidigt das angefochtene Urteil. Er erwidert, das Landgericht habe die vom Sachverständigen Prof. Dr. L2 aufgezeigten türkischen Rechtsgrundsätze zum Ausgleich eines Vertragshändlers zutreffend auf den ihm zur Entscheidung unterbreiteten Sachverhalt angewendet und danach rechtsfehlerfrei einen Ausgleichsanspruch dem Grunde nach bejaht. 65

Der Sachverständige habe ausgeführt, dass einem Vertragshändler nach türkischem Recht ein Ausgleichsanspruch auch dann zustehen könne, wenn er selbst den Vertrag kündige. In diesem Fall sei bei zuvor wechselseitig begangenen Vertragsverstößen maßgeblich, welche Vertragspartei den ersten Verstoß (prima causa) begangen habe. An Hand dieses Grundsatzes habe das Landgericht zutreffend festgestellt, dass der erste Vertragsverstoß von der Beklagten ausgegangen sei, als diese der Firma F2 für das Jahr 2001 zu Unrecht jeglichen Marketingzuschuss unnachgiebig verweigert habe. Hierzu habe der Sachverständige festgehalten, dass ein Vertragshändler nach türkischem Recht auf Grund mehrjähriger freiwilliger Leistung – wie sie vorliegend mangels anfänglicher Zahlungsverpflichtung der Beklagten vorgelegen habe - einen unbedingten Rechtsanspruch auf einen Beitrag des Unternehmers zu verkaufsfördernden Maßnahmen habe, dessen Höhe nach billigem Ermessen festzusetzen sei und den das Landgericht an Hand der Umsatzentwicklung in Höhe von 17.943,50 EUR für angemessen erachtet habe. 66

Die Vorlage eines Werbebudgets sei vor dem Jahr 2001 niemals Voraussetzung für die Zahlung eines – immer erst als nachträgliche Bezuschussung und nicht als Bevorschussung für die Zukunft ausgezahlten - Werbekostenzuschusses gewesen. Entsprechendes ergebe sich weder aus der geführten Korrespondenz noch aus den Aussagen der Zeugen D2 und L. Insoweit habe der Zeuge L ihn im Januar 2001 zur Vorlage eines Marketingplans lediglich zur Begründung eines über die im Vorjahr gewährten 100.000,00 DM hinausgehenden Marketingzuschusses aufgefordert. Erst im Jahr 2002 habe die Beklagte sodann ausweislich der e-mail des Zeugen L vom 23.05.2002 die Vorlage eines Marketingplans rückwirkend zur Bedingung für die Gewährung eines Marketingzuschusses für das Jahr 2001 gemacht. Auch habe er ausweislich seiner e-mail vom 01.04.2002 auf die Gewährung eines Werbekostenzuschusses nicht für das Jahr 2001, sondern für das Jahr 2002 verzichtet. 67

Habe aber demnach die Beklagte die entscheidende Ursache für die Zerrüttung der langjährigen Geschäftsverbindung und die Eskalation der Geschehnisse gesetzt, so komme es auf seine, des Klägers – durch jenes unnachgiebige Verhalten der Beklagten herausgeforderten - Reaktionen nicht mehr an. Insbesondere sei unmaßgeblich, dass er danach seinerseits einen Rechnungsbetrag von 51.129,19 EUR zurückgehalten habe. Sofern der Sachverständige Prof. Dr. L2 in der Sitzung vom 29.05. 2009 geäußert habe, nach dem ihm komprimiert unterbreiteten Sachverhalt halte er wegen beiderseitigen Verschuldens der Parteien einen Ausgleichsanspruch des Klägers nicht für gegeben, habe er in seine Erwägung erkennbar nicht mit einbezogen, dass dem Einbehalt der Entgelte seitens des Klägers die Verweigerung eines Marketingzuschusses durch die Beklagte zeitlich vorausgegangen sei. 68

Ebenso wenig komme es deshalb auf die weiteren Vertragsverstöße der Parteien an, an Hand derer das Landgericht die Zumutbarkeit der Vertragsfortsetzung für die Beklagte geprüft (und zutreffend bejaht) habe. Die von der Beklagten gegen ihn – den Kläger - erhobenen Vorwürfe seien im Übrigen nicht nur irrelevant, sondern auch unzutreffend. 69

Als die Beklagte die Ausführung von Bestellungen Anfang September 2002 eingestellt habe, habe sich die Firma F2 nicht mit der Zahlung von Rechnungsbeträgen in Höhe von 121.692,87 EUR im Rückstand befunden. Die Rechnungen seien innerhalb von 120 Tagen nach Rechnungsdatum zahlbar gewesen seien; im Übrigen hätten die Parteien den Brauch gepflegt, periodische Salden der gegenseitigen Forderungen zu ziehen. Soweit die Beklagte ihm (dem Kläger) anlässlich des Gesprächs am 02.05.2002 vorgeschlagen habe, von der bisherigen Praxis abzurücken und Sofortzahlungen abzüglich 3 % Skonto vorzunehmen, habe er sich darauf mangels Bereitschaft der Beklagten zur Rückgabe der Garantie der D2 nicht eingelassen. Im Hinblick auf das eingeräumte Zahlungsziel hätten die Mahnungen der Beklagten einen Zahlungsverzug der Firma F2 deshalb nicht herbeiführen können, zumal sie nach Art. 20 Abs. 3 HGB auch insoweit eines eingeschriebenen Briefs mit Rückschein bedurft hätten. 70

Im Hinblick auf die Einbehaltung von 100.000,00 DM als Werbekostenzuschuss habe der Beklagten eine von ihm beigebrachte Bürgschaft der D2 zur Verfügung gestanden, aus der sie tatsächlich eine Zahlung in Höhe von 150.000,00 CHF erhalten habe. Dabei habe die Beklagte akzeptiert, dass als gesicherte Verbindlichkeit eine solche der S in Hongkong aus vermeintlichen Warenlieferungen der Beklagten – auf welche diese gegenüber der D2 dann auch verwiesen habe - angegeben gewesen seien. Dass tatsächlich solche der von ihm - dem Kläger - vertretenen Unternehmen aus Warenlieferungen der Beklagten erfasst sein sollten, sei der D2 nicht bekannt gewesen. 71

Die Strafanzeige wegen Betrugs hätten sich die Mitarbeiter der Beklagten selbst zuzuschreiben, da sie die D2 zur Auszahlung auf die Bürgschaft mit der wahrheitswidrigen Behauptung, die Beklagte habe auf die Bestellung der S Waren an diese ausgeliefert, hätten veranlassen wollen. 72

Entgegen der von der Beklagten im Berufungsverfahren erstmals geäußerten Ansicht habe die Firma F2 ihre Pflicht zur Absatzförderung nicht verletzt. Soweit deren Umsätze ab dem Jahr 2001 zurückgegangen seien, habe dies auf der schweren Wirtschaftskrise in der Türkei, den von der Beklagten (anders als von der Konkurrenz) dennoch hoch gehaltenen Preisen und der ab Beginn des Jahres 2002 zunehmend schleppenden Auslieferung der bestellten Ware beruht. Nichts desto trotz habe die Firma F2 ihre Absatzbemühungen fortgesetzt, indem sie im Jahr 2002 Musterkollektionen der Beklagten auf der Istanbuler Messe präsentiert und der Beklagten diverse Vorschläge zur Erhöhung von Verkaufschancen unterbreitet habe, denen die Beklagte indessen zunehmend ablehnend gegenüber gestanden habe. Dass nach August 2002 bei der Beklagten keine Bestellungen mehr aufgegeben worden seien, sei auf den weitgehenden Stillstand des türkischen Handelslebens in der Sommerhitze, den Umzug der Firma F2 in neue Räumlichkeiten, einen Handbruch des Klägers im Juli 2002 sowie den Anfang September 2002 erfolgten Lieferboykott der Beklagten zurückzuführen. Die Reduzierung der Messeaktivitäten der Firma F2 im Jahr 2002 sei ausweislich ihrer e-mail vom 01.04.2002 im Gegenzug zu ihrem Verzicht auf einen Marketingzuschuss für das Jahr 2002 erfolgt und habe der Senkung der eigenen Kosten gedient. 73

Von ihrem Vorschlag, ein Schiedsverfahren über die Berechtigung seiner Einbehaltung eines Betrags von 100.000,00 DM als Werbekostenzuschuss durchzuführen, habe die Firma F2 am 18.09.2002 Abstand genommen, nachdem die Beklagte durch ihr unnachgiebiges Beharren auf der vorherigen Zahlung von 100.000,00 DM die Hauptsache habe vorwegnehmen wollen und die Vertragsbeziehung durch die Nichtausführung angenommener Belieferungen faktisch beendet habe. 74

Wegen jener Nichtausführung bereits bestätigter Bestellungen sowie wegen der Mitte September 2002 weiter erfolgten Anmahnung des damals noch gar nicht fälligen Rechnungsbetrags über 68.446,77 EUR habe er - der Kläger - das von ihm angeregte Treffen zu einem klärenden Gespräch mit der Beklagten Ende September 2002 abgesagt, um die Rechtsangelegenheit mit seinem Anwalt zu besprechen. Im November 2002 habe er sich dann nicht mehr auf ein Treffen mit der Beklagten eingelassen, weil diese ihn allein zu einem Ausgleich der noch offenen Zahlungen habe drängen wollen und seine Frage nach einer zwischenzeitlichen Zusammenarbeit mit der Firma V2 nicht beantwortet habe.	75
Demgegenüber habe sich die Beklagte nach ihrer unberechtigten Weigerung zur Zahlung eines Werbekostenzuschusses für das Jahr 2001 erhebliche weitere Vertragsverstöße zuschulden kommen lassen.	76
Die Nichtausführung bereits bestätigter Bestellungen ab August/September 2002 sei nicht auf Grund eines Zurückbehaltungsrechts der Beklagten gerechtfertigt gewesen. Soweit der Sachverständige Prof. Dr. L2 in der Sitzung vom 08.02.2008 eine Berechtigung zur Nichtausführung neuer Bestellungen nach türkischem Recht bejaht habe, hätten sich dessen Ausführungen nicht auch auf schon bestätigte Order bezogen. Im Übrigen habe sich der Sachverständige in der nachfolgenden Sitzung vom 29.05.2009 korrigiert und klargestellt, dass ein der Beklagten gegen den Kläger zustehender Anspruch auf Zahlung von 121.000,00 EUR diese nicht zur Einstellung der Belieferung des Klägers berechtigt habe, sondern dass diese ihren Zahlungsanspruch in der Türkei hätte einklagen müssen.	77
Die neue Geschäftsverbindung zur Firma V2 sei, wie sich aus den Aussagen der Zeugin Güner und des Zeugen L ergebe und ihm – dem Kläger – ausweislich seiner e-mail vom 15.11.2002 zugetragen worden sei, bereits Monate zuvor eingeleitet worden und demgemäß die Teilnahme an der Konferenz der Firma V2, zu der sämtliche türkische Kunden der Firma F2 eingeladen gewesen seien, von langer Hand geplant gewesen.	78
Der Senat hat Beweis erhoben durch Einholung eines zusätzlichen – mündlich alsdann weiter erläuterten - Gutachtens des Sachverständigen Prof. Dr. L2. Wegen des Ergebnisses der Beweisaufnahme wird auf das schriftliche Gutachten des Sachverständigen vom 09.03.2011 (Bl. 1221 ff. GA) sowie auf das Sitzungsprotokoll vom 16.12.2011 (Bl. 1283 ff. GA) verwiesen.	79
Wegen der weiteren Einzelheiten des Sach- und Streitstands wird auf die Feststellungen im erstinstanzlichen Urteil sowie im Übrigen auf die zwischen den Parteien gewechselten Schriftsätze nebst Anlagen Bezug genommen.	80
II.	81
Die zulässige Berufung hat in der Sache keinen Erfolg. Das Landgericht hat zu Recht angenommen, dass der Kläger von der Beklagte im Hinblick auf die Vertriebsaktivitäten, welche die von ihm geleiteten Handelsunternehmen auf dem türkischen Markt entfaltet haben, dem Grunde nach die Zahlung eines Ausgleichs verlangen kann.	82
Wie der Senat in seinem Urteil vom 01.07.2005 – 19 U 194/04 – entschieden hat, auf dessen Entscheidungsgründe Bezug genommen wird, richten sich gemäß Art. 28 EGBGB der Bestand und die Voraussetzungen eines Ausgleichsanspruchs nach türkischem Recht. Der Senat ist auf Grund der durchgeführten Ermittlungen zum türkischen Recht (§ 293 ZPO) davon überzeugt, dass der Kläger von der Beklagten auf Grund der Tätigkeit der von ihm geführten Unternehmen als Vertragshändler der Beklagten dem Grunde nach aus Billigkeitsgesichtspunkten einen Ausgleich verlangen kann. Soweit der Senat dazu auf	83

Gutachten des Sachverständigen Prof. Dr. L2 zurückgegriffen hat, bestehen an hinreichenden Kenntnissen des Sachverständigen vom bestehenden türkischen Recht keine Zweifel. Der Sachverständige gehört dem Lehrstuhl für internationales und ausländisches Privatrecht der Universität L4 als Honorarprofessor an, wobei er sich schwerpunktmäßig mit dem Recht der nah- und mittelöstlichen Staaten und dabei insbesondere mit dem türkischen Recht befasst. Als solcher hat er Zugang zu veröffentlichten Entscheidungen türkischer Gerichte wie auch zur türkischen Rechtsliteratur. Zudem verfügt der Sachverständige nach eigenen Angaben über Kontakte zu in der Türkei ansässigen Rechtswissenschaftlern.

1. Der Kläger ist zur Geltendmachung des Ausgleichsanspruchs aktivlegitimiert. Die Firma F2 hat mit dem Kläger schriftlich vereinbart, dass sie alle Ansprüche auf Zahlung eines Vertragshändlerausgleichs gegen die Beklagte an diesen abtrete. Eine zumindest privatschriftliche Vereinbarung, wie sie nach den Ausführungen des Sachverständigen Prof. Dr. L2 gemäß dem (nach Art. 33 Abs. 2 EGBGB anwendbaren) Art. 163 des türkischen Obligationengesetzes für eine wirksame Abtretung erforderlich ist, liegt damit vor. 84

2. Der Kläger hat gegen die Beklagte nach türkischem Recht dem Grunde nach einen Anspruch auf Zahlung eines Vertragshändlerausgleichs. 85

Zum anwendbaren türkischen Recht zählen die im streitgegenständlichen Zeitraum gültigen Rechtssätze sowie die konkrete Ausgestaltung des Rechts in der türkischen Rechtspraxis, und zwar insbesondere in Gestalt der Auslegung und Anwendung durch die Rechtsprechung der türkischen Gerichte (vgl. BGH vom 30.01.2001 – XI ZR 357/ 99 – Rn. 16, zitiert nach juris), aber auch in Form von Abhandlungen durch die türkische Rechtslehre (vgl. BGH NJW 2003, 2685, 2686; Reichold in: Thomas/ Putzo, 32. Auflage, § 293 Rn. 1; Bacher in: Beck'scher Online-Kommentar ZPO, Stand 01.01.2012, § 293 Rn. 18). An Hand der vorgenannten Rechtsquellen sieht das türkische Recht einen Ausgleichsanspruch des Vertragshändlers vor, dessen Voraussetzungen vorliegend in Person der vom Kläger geführten Unternehmen erfüllt sind. Dies hält der Senat auf der Grundlage der Ausführungen des Sachverständigen Prof. Dr. L2 für gesichert. 86

Nach den Erläuterungen des Sachverständigen enthält das im Jahr 1957 in Kraft getretene und bis zum 30.06.2012 gültige türkische Handelsgesetzbuch (im Folgenden HGB) zwar keine Regelung zum Vertragshändlerausgleich. Der 11. Zivilsenat des türkischen Kassationshofs hat die Gesetzeslücke jedoch laut Sachverständigem im Jahr 1996 geschlossen, indem er auf der Grundlage anderweitiger Rechtsnormen einen Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters angenommen hat. Damit hat der Kassationshof, wie der Sachverständige erläutert hat, von der in Art. 1 Abs. 2 des türkischen Zivilgesetzbuchs (im Folgenden ZGB) normierten Möglichkeit Gebrauch gemacht, eine gesetzliche Regelungslücke nach der Regel zu schließen, die das Gericht als Gesetzgeber aufstellen würde. In Fortführung dieser Rechtsprechung zum Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters hat nach den Feststellungen des Sachverständigen der 19. Zivilsenat des Kassationshofs ab dem Jahr 1997 in mehreren Entscheidungen einen Ausgleichsanspruch auch des Alleinvertriebshändlers nach Beendigung des Vertragsverhältnisses bejaht. 87

a) Die vom Kläger geführten Unternehmen haben mit der Beklagten einen Vertragshändlervertrag abgeschlossen, der den Kläger nach türkischem Recht zur Geltendmachung eines Ausgleichs berechtigt. Das Zustandekommen und die Wirksamkeit eines solchen Vertrags richten sich gemäß Art. 31 EGBGB nach türkischem Recht. 88

Wie der Sachverständige Prof. Dr. L2 unter Verweis auf türkische Literaturquellen ausgeführt hat, setzt ein Vertragshändlervertrag ein Dauerschuldverhältnis voraus, auf Grund dessen 89

einerseits der Händler die vom Hersteller gekauften Waren im eigenen Namen und auf eigene Rechnung zu verkaufen sowie zu versuchen hat, deren Vertrieb ständig zu fördern, und andererseits der Hersteller verpflichtet ist, den Händler mit seinen Waren zu beliefern und den Vertrieb des Händlers zu unterstützen. Dabei kann ein Vertragshändlervertrag nach den weiteren Erläuterungen des Sachverständigen nicht nur durch ausdrückliche Einigung, sondern auch durch tatsächliches Verhalten dergestalt zu Stande kommen, dass ein Händler über einen längeren Zeitraum von seinem Lieferanten mehrfach mit Waren beliefert wird und währenddessen verkaufsfördernde Maßnahmen ergreift, bei denen ihn der Lieferant unterstützt. Durch eine solche faktische Handhabung kommt nach den Ausführungen des Sachverständigen über die einzelnen Kaufverträge hinaus ein Vertragshändlervertrag als Rahmenvertrag zu Stande.

Nach diesen Grundsätzen hat das Landgericht zutreffend angenommen, dass die Firma F2 und ihre Vorgängergesellschaften als Vertragshändlerinnen der Beklagten anzusehen sind. Denn diese sind von der Beklagten ausweislich der von ihr vorgelegten Umsatzstatistik jedenfalls ab dem Jahr 1994 – mit Ausnahme eines vereinzelt, mit Zustimmung des Klägers erfolgten Direktverkaufs der Beklagten im Jahr 1995 an die Firma H - als jeweils einziges in der Türkei ansässiges Handelsunternehmen mit Papierprodukten beliefert worden und haben den Absatz der Produkte der Beklagten durch diverse, von letzterer unterstützte Marketingaktivitäten gefördert. Dementsprechend hat die Beklagte die Vertragshändlerstellung der Unternehmen des Klägers in ihrer Berufungsbegründung ausdrücklich nicht angegriffen. 90

Das Landgericht hat weiter zu Recht darauf abgestellt, dass die Beklagte mit der jeweiligen vom Kläger vertretenen Handelsgesellschaft über einen einheitlichen Rahmenvertrag verbunden war, bei dem jeweils nur der Vertragshändler ausgetauscht wurde. Hierzu hat der Sachverständige Prof. Dr. L2 ausgeführt, dass nach türkischem Recht eine stillschweigende Vertragsübernahme in Gestalt einer dreiseitigen Vereinbarung zwischen den daran beteiligten Personen auch durch ein tatsächliches Verhalten in Form der fortdauernden Belieferung verschiedener, jeweils durch dieselbe Person vertretener Händler seitens des Geschäftspartners erfolgen kann. Dann aber hat der Vertragshändlervertrag, da die Beklagte fortlaufend Waren an die jeweils durch den Kläger vertretenen Gesellschaften ausgeliefert hat, von 1991 bis 2002 als einheitliches Schuldverhältnis bestanden. 91

Die vom Kläger geführten Handelsunternehmen waren ausgleichsberechtigte Vertragshändler ungeachtet dessen, ob die Beklagte ihnen – über die faktische Alleinbelieferung ab Mitte der 90er Jahre hinaus – ein Recht zum Exklusivvertrieb ihrer Papierprodukte auf dem türkischen Markt eingeräumt hat. Eine derartige Konstellation stand beim türkischen Kassationshof zwar bislang nicht zur Entscheidung an. Der Sachverständige hat aber aufgezeigt, dass ein Ausgleichsanspruch nach bis zum Jahr 2011 vorherrschender Auffassung in der türkischen Rechtsliteratur nicht voraussetzte, dass dem Vertragshändler die Stellung eines mit einem Exklusivrecht ausgestatteten Alleinvertriebshändlers zukam. Im Einklang damit war nach den Angaben des Sachverständigen in Art. 122 Nr. 5 des Gesetzesentwurfs zum neuen türkischen HGB – der nach den Motiven lediglich eine Kodifikation der bereits bestehenden Rechtslage darstellen sollte – ein Ausgleichsanspruch nicht nur für den zum Exklusivvertrieb berechtigten Vertragshändler vorgesehen. 92

Dann aber lässt der Umstand, dass Art. 122 Nr. 5 des am 01.07.2012 in Kraft tretenden neuen HGB im laufenden Gesetzgebungsverfahren eine Änderung dahingehend erfahren hat, dass nur dem mit einem Exklusivrecht ausgestatteten Alleinvertriebshändler ein Ausgleichsanspruch zustehen kann, keinen Rückschluss auf die vorangegangene Rechtslage 93

zu. Dies gilt umso mehr, als die Änderung nach Angaben des Sachverständigen nicht auf Vorschlag des Rechtsausschusses, sondern auf Grund einer Anregung aus der Mitte des türkischen Parlaments erfolgt ist.

Dann aber ist es dem Senat nicht verwehrt, im Hinblick auf Art. 1 Abs. 2 ZGB einen Ausgleichsanspruch auch demjenigen Vertragshändler zuzubilligen, dem kein Exklusivvertriebsrecht eingeräumt worden ist. Dies entspricht der Billigkeit, die nach den Ausführungen des Sachverständigen nach Art. 4 ZGB bei der Ausübung richterlichen Ermessens zu beachten ist. Denn durch die Zusammenarbeit mit dem Unternehmer kann ein Vertragshändler – unabhängig von der Frage eines ausschließlichen Vertriebsrechts – dem Lieferanten wirtschaftliche Vorteile durch neu gewonnene Kunden verschafft haben und können ihm durch die Beendigung der Zusammenarbeit Einnahmen entgangen sein, die unter Billigkeit Gesichtspunkten einen Ausgleich angezeigt erscheinen lassen. Von diesen Gesichtspunkten war, wie der Sachverständige erläutert hat, ausweislich der Gesetzesmotive auch der auf ein Exklusivvertriebsrecht des Vertragshändlers verzichtende Entwurf des Art. 122 Nr. 5 HGB getragen. Demgegenüber kommt dem Umstand, dass nach türkischem Recht Handelsvertreter und Alleinvertriebshändler, denen der Kassationshof Ausgleichsansprüche zugebilligt hat, grundsätzlich eine Ausschließlichkeitsbindung zum Unternehmer unterliegen, keine ausschlaggebende Bedeutung zu. Dagegen spricht, dass auch der 11. Zivilsenat ausweislich seiner zu den Akten gereichten Urteile vom 24.06.1996 – 1996/4544 - und vom 25.12.1996 – 1996/9192 – den Ausgleichsanspruch eines Handelsvertreters nicht mit dessen Monopolstellung begründet hat.

94

Selbst wenn man im Übrigen einen Ausgleichsanspruch des Vertragshändlers davon abhängig machen würde, dass diesem ein Alleinvertriebsrecht eingeräumt worden ist, haben die Parteien dies im Hinblick auf die Verkaufsaktivitäten der Unternehmen des Klägers auf dem türkischen Markt im Laufe des Vertragshändlerverhältnisses getan. Wie das Landgericht im angefochtenen Urteil beweiskräftig festgehalten hat, hat die Beklagte in den Jahren 1994 bis 2002 – bis auf eine Ausnahme im Jahr 1995 – ausschließlich die Handelsunternehmen des Klägers mit von ihr in die Türkei exportierten Papierprodukten beliefert. Soweit die Beklagte nach der von ihr vorgelegten Umsatzstatistik Geschäfte mit der Firma B getätigt hat, ist dieses Unternehmen in Nordzypern ansässig und kann deshalb nicht als bestimmungsgemäße Vertriebsgesellschaft für den türkischen Markt angesehen werden. Im Übrigen hat die Beklagte – auch, soweit sie pauschal auf die Belieferung weiterer Unternehmen verwiesen hat - auch auf mehrfache Beanstandungen des Klägers nicht konkret aufgezeigt, dass sie ab 1994 bestimmte Firmen mit für den türkischen Markt bestimmten Papierprodukten, wie sie die Unternehmen des Klägers vertrieben haben, in näher bezeichneten nennenswerten Mengen beliefert hat.

95

Auf Grund der jahrelangen Exklusivbelieferung ist den vom Kläger geführten Unternehmen ein alleiniges Recht zum Vertrieb der dem türkischen Markt zgedachten Papierprodukte eingeräumt worden. Nach den Ausführungen des Sachverständigen Prof. Dr. L2 kann nach türkischem Recht durch eine mehrjährige Handhabung auf freiwilliger Basis konkludent ein Rechtsgeschäft abgeschlossen werden. Indem die Beklagte die Unternehmen des Klägers Jahre lang ausschließlich mit bestimmten Papierprodukten für den türkischen Markt beliefert hat, durfte der Kläger aus dieser Geschäftspolitik ableiten, dass die Beklagte den von ihm geleiteten Gesellschaften die Stellung von Exklusivvertreiberinnen auf dem türkischen Markt zusprach. Eine solche Wertung des Geschäftsverhaltens der Beklagten ergibt sich nicht zuletzt daraus, dass die Beklagte das damalige Handelsunternehmen des Klägers im Jahr 1995 von der (einmaligen) Bestellung der in der Türkei ansässigen Firma H unterrichtet und dieser im Hinblick auf den erfolgten Direktverkauf eine Entschädigung gezahlt hat.

96

b) Ein Ausgleichsanspruch nach türkischem Recht setzt nach den Ausführungen des Sachverständigen Prof. Dr. L2 die wirksame Beendigung des Vertragshändlerverhältnisses voraus. Die vertragliche Zusammenarbeit zwischen der Firma F2 und der Beklagten hat ihr Ende zwar nicht durch die mündliche Verlautbarung des Mitarbeiters L der Beklagten vom 21.12.2002, aber in Folge der schriftlichen Kündigungserklärung der Firma F2 gefunden. 97

Die Ankündigung des Zeugen L auf der Veranstaltung der Firma V2, die Beklagte werde ihre Produkte künftig über dieses Unternehmen vertreiben, stellte keine Kündigungserklärung gegenüber der Firma F2 dar, die auf der Veranstaltung nicht anwesend war und von der Ankündigung des Zeugen L nur zufällig erfahren hat. Überdies war eine etwaige mündliche Kündigungserklärung nach den Erläuterungen des Sachverständigen Prof. Dr. L2 gemäß der Vorschrift des (nach Art. 32 Abs. 1 Nr. 4 EGBGB anwendbaren) Art. 20 Abs. 3 HGB unwirksam, da sie - anders als das Kündigungsschreiben der Firma F2 vom 23.12.2002 – nicht per Einschreiben mit Rückschein übersandt worden ist. 98

In Folge der schriftlichen Kündigungserklärung der Firma F2 vom 23.12.2002 ist das Vertragshändlerverhältnis mit der Beklagten beendet worden. Es kann dahinstehen, ob die Erklärung des Mitarbeiters L vom 21.12.2002, mit der dieser die Absicht der Beklagten zur Einstellung ihrer Lieferpflichten aus dem Vertragshändlervertrag bekundet und die geschäftliche Tätigkeit der Firma F2 vor einer beträchtlichen Anzahl aktueller und/oder potentieller Kunden beanstandet hat, einen wichtigen Kündigungsgrund darstellte, wie dies laut Sachverständigem nach türkischem Recht Voraussetzung für die ausgesprochene außerordentliche Kündigung ist. Auch kann offen bleiben, ob die fristlose Kündigung als ordentliche Kündigung – auch wenn nach den Ausführungen des Sachverständigen im türkischen Recht die Umdeutung einer außerordentlichen in eine ordentliche Kündigung nicht vorgesehen ist – zur Beendigung des Vertragshändlerverhältnisses geführt hat. 99

Jedenfalls hat die Beklagte, indem sie mit Anwaltsschreiben vom 21.01.2003 auf die fristlose Kündigung der Firma F2 Bezug genommen und insoweit wegen Verneinung eines Exklusivvertriebsrechts Ausgleichs- und Schadensersatzansprüche zurückgewiesen hat, der Beendigung der Zusammenarbeit konkludent zugestimmt. Wie der Sachverständige unter Verweis auf die türkische Rechtslehre dargelegt hat, kann ein Ausgleichsanspruch auch bei einer Vertragsbeendigung durch Aufhebungsvertrag gegeben sein. 100

c) Voraussetzung für die Anwendbarkeit der türkischen Rechtsgrundsätze zum Ausgleichsanspruch eines Handelsvertreters auf einen die Geschäfte im eigenen Namen und auf eigene Rechnung abschließenden Vertragshändler ist nach den Ausführungen des Sachverständigen Prof. Dr. L2, dass letzterer seinem Lieferanten nach Beendigung der vertraglichen Beziehungen den Kundenstamm zur Verfügung stellt. Dabei genügt es laut Sachverständigem allerdings, wenn der Lieferant die Informationen, die ihm der Vertragshändler anderenfalls bei Vertragsende liefern müsste, von letzterem bereits während der Geschäftsverbindung erhalten hat. 101

Die Firma F2 hat der Beklagten zwar vor Einleitung des Rechtsstreits keine Kundendaten übermittelt, dieser allerdings mit Schriftsatz vom 11.06.2004 eine Liste mit Namen und Anschriften der Kunden der Firma F2 zur Verfügung gestellt. Zudem hat der Kläger erstinstanzlich vorgebracht, in Folge der langjährigen Vertragsbeziehung sowie auf Grund einer Seminarveranstaltung im Jahr 1998, zu der alle Kunden der Firma F2 eingeladen gewesen seien, in Folge gemeinsam durchgeführter Kundenbesuche sowie wegen persönlicher Vorstellungen auf vergangenen Messen seien der Beklagten die Kunden der Firma F2 sämtlich nach Namen und Anschriften bekannt gewesen. 102

Dem hat die Beklagte zwar entgegengehalten, sie habe anlässlich ihrer gelegentlichen Besuche nur sporadisch und lediglich einen Bruchteil der Kunden der vom Kläger geleiteten Gesellschaften kennen gelernt. Dieses Vorbringen ist aber schon unsubstantiiert, da die Beklagte nicht näher dargelegt hat, welche der vom Kläger in der vorgelegten Liste benannten Kunden ihr bis zur Beendigung der Vertragsbeziehung mit der Firma F2 unbekannt gewesen sein sollen. Soweit sie sich im Berufungsverfahren nunmehr darauf beruft, die vom Kläger vorgelegte Liste sei ausweislich der von der Zeugin E angegebenen 2.500 Kunden unvollständig, ist ihr Vorbringen nach den §§ 529 Abs. 1 Nr. 2, 531 Abs. 2 ZPO nicht mehr berücksichtigungsfähig. Im Übrigen lässt sich der Aussage der Zeugin E nicht entnehmen, dass sich deren Zahlenangabe auf die Käufer von Produkten der Beklagten und nicht auf die Gesamtzahl der Kunden der vom Kläger geführten Unternehmen – die unstreitig weitere Erzeugnisse wie etwa solche der Firma „A“ vertrieben haben - bezieht. Hinzu kommt, dass die Beklagte – wie das Landgericht im angefochtenen Urteil beweiskräftig festgestellt hat – den weiteren Vortrag des Klägers, die Firma V2 habe den kompletten Kundenbestand des Klägers übernommen und beliefere diesen nunmehr mit den Produkten der Beklagten, nicht bestritten hat. Jener Umstand spricht dafür, dass die Beklagte über den Kläger die maßgeblichen Informationen über seinen Kundenstamm erhalten und sodann an die Firma V2 weitergeleitet hat.

Entgegen der Ansicht der Beklagten stellten die Informationen über Namen und Anschriften der Kunden der Firma F2 und ihrer Vorgängergesellschaften ausreichende Kundendaten dar. Der Sachverständige hat im Zusammenhang mit den zu überlassenden Daten nur auf die Namen und Adressen der Kunden abgestellt. Dies entspricht im Übrigen den Grundsätzen des deutschen Rechts, wonach die Konditionen der jeweiligen Geschäfte in aller Regel nicht mitgeteilt werden müssen und allenfalls bei Großunternehmen die weitergehende Angabe des Ansprechpartners erforderlich ist (vgl. Emde in: Staub, HGB, 5. Auflage, § 89b Rn. 42). 104

d) Weitere Voraussetzung für einen Ausgleichsanspruch ist nach türkischer Rechtspraxis laut den Ausführungen des Sachverständigen Prof. Dr. L2, dass der Vertragshändler durch seine Tätigkeit für den Unternehmer in Gestalt der Gewinnung neuer Kunden anhaltende Vorteile in Form der Mehrung der Aussicht auf Gewinn – etwa bei zu erwartenden Nachbestellungen innerhalb einer überschaubaren Frist – geschaffen hat und durch die Beendigung des Vertragshändlerverhältnisses finanzielle Nachteile in Gestalt von Provisions- bzw. Einnahmeverlusten erleidet. 105

Für die Beklagte bestand auf Grund der Vertragshändlertätigkeit der Firma F2 und ihrer Vorgängergesellschaften ab Ende 2002 eine erhöhte Gewinnperspektive dergestalt, dass die von ihren vormaligen Vertragshändlerinnen gewonnenen türkischen Kunden ihre Papierprodukte über andere nunmehr von ihr belieferte Händler weiter beziehen würden. Dazu hat der Kläger bereits in erster Instanz vorgetragen, dass die von ihm vertretenen Gesellschaften die Marke „T2“ der Beklagten in der Türkei bekannt gemacht und für deren Papierprodukte ausweislich der Umsatzsteigerungen neue Abnehmer gewonnen haben. Dies lässt vermuten, dass die von den Handelsunternehmen des Klägers aufgebauten Geschäftsbeziehungen nach Beendigung des Vertragshändlervertrags fortbestanden (vgl. dazu auch Baumbach/Hopt in: HGB, 35. Auflage, § 89b Rn. 22). 106

Dementsprechend bestand bei Beendigung des Vertragsverhältnisses die berechnete Erwartung der Beklagten, dass die bisher ihre Produkte über die Firma F2 und deren Vorgängergesellschaften abnehmenden Kunden diese auch künftig (nunmehr von anderen Händlern) erwerben würden. In diesem Zusammenhang hat die Beklagte zugestanden, dass sie in den Jahren 2003 bis 2005 allein über die Firma V2 – die nach ihrem Vorbringen nur 107

einen von sechs belieferten Kunden darstellte – einen durchschnittlichen Jahresumsatz von jedenfalls 320.000,00 EUR erzielt hat.

Soweit sie im Berufungsverfahren behauptet, die die Umsätze begründenden Endkunden seien von Wettbewerbern zu ihr gewechselt, während ihre eigenen vormaligen Kunden zur Konkurrenz abgewandert seien, ist ihr Vorbringen gemäß den §§ 529 Abs. 1 Nr. 2, 531 Abs. 2 ZPO nicht zuzulassen und deshalb prozessual unbeachtlich. Die Beklagte hat laut beweiskräftiger Feststellung im landgerichtlichen Urteil dem Vortrag des Klägers, die Firma V2 beliefere den kompletten Kundenstamm der Firma F2 nunmehr mit den Produkten der Beklagten, nicht widersprochen. Insbesondere ist die Beklagte dem erstinstanzlichen Vorbringen des Klägers, die Firma V2 vertreibe die Erzeugnisse der Beklagten an neun im Einzelnen bezeichnete Kunden seiner Gesellschaften, mit denen die früheren Vertragshändlerinnen 80 % ihres Umsatzes erzielt hätten, weder erst- noch zweitinstanzlich entgegen getreten. 108

Sofern die Beklagte im Berufungsverfahren erstmals einwendet, nach türkischem Recht müsse die Tätigkeit des Vertragshändlers tatsächlich zu einer Absatzerhöhung geführt haben, ist sie mit diesem Vorbringen nach den §§ 411 Abs. 4 S. 2, 296 Abs. 1 ZPO wie auch nach den §§ 529 Abs. 1 Nr. 2, 531 Abs. 2 ZPO ausgeschlossen. Der Sachverständige Prof. Dr. L2 hat bereits in seinem Gutachten vom 16.10.2006 ausgeführt, dass die Bemühungen des Vertragshändlers um eine Steigerung der Bekanntheit des Unternehmers und des Absatzes von dessen Waren unabhängig vom tatsächlichen Absatzerfolg für die Zubilligung eines Ausgleichsanspruchs genügen. Im Übrigen hat selbst der Umsatz von 160.062,00 EUR, den die Firma F2 ausweislich der Statistik der Beklagten noch im Jahr 2002 erzielt hat, mehr als das Sechsfache über den von der Beklagten im Jahr 1991 anfangs erreichten 50.000,00 DM gelegen. 109

Die Firma F2 hat durch die Beendigung des Vertragshändlerverhältnisses finanzielle Nachteile dergestalt erlitten, dass sie seit dem Jahr 2003 die Produkte der Beklagten nicht mehr gewinnbringend vertreibt. Sofern die Beklagte im Berufungsverfahren erstmals behauptet, die Firma F2 habe ihre Kundschaft nach der Vertragskündigung mit gleichwertigen Papiererzeugnissen anderer Lieferanten weiter beliefert, ist dieses Vorbringen gemäß den §§ 529 Abs. 1 Nr. 2, 531 Abs. 2 ZPO ebenfalls nicht zuzulassen. Abgesehen davon hat die Beklagte nicht vorgebracht, dass, selbst wenn die Firma F2 eine andere Quelle für den Bezug vergleichbarer Produkte gefunden haben sollte, deren Einnahmen in Folge dessen gleich geblieben sind. 110

e) Der Ausgleichsanspruch des Klägers ist nicht wegen eines eigenen schuldhaften Verhaltens oder eines solchen der Firma F2 ausgeschlossen. 111

(1) Auf der Grundlage der Ausführungen des Sachverständigen Prof. Dr. L2 kann nicht davon ausgegangen werden, dass ein das Vertragsverhältnis beendigender Vertragshändler nach türkischem Recht im Fall eines jeglichen vorangegangenen Pflichtenverstoßes ohne Weiteres seinen Ausgleichsanspruch verliert. 112

Sofern der türkische Kassationshof einen Ausgleichsanspruch nur demjenigen Handelsvertreter bzw. Alleinvertriebshändler zugebilligt hat, den keine Schuld an der Kündigung des Vertragsverhältnisses traf, handelte es sich nach den Erläuterungen des Sachverständigen durchweg um Fälle, in denen der Unternehmer die Zusammenarbeit beendet hatte. Türkische Gerichtsentscheidungen zur Frage, ob einem das Vertragsverhältnis kündigenden Vertragshändler ein Ausgleichsanspruch nur bei einem zuvor tadelfreien Verhalten zusteht, existieren demgegenüber nicht. 113

Wie der Sachverständige weiter aufgezeigt hat, hat schon der Entwurf des Art. 122 Nr. 3 HGB den Ausschluss eines Ausgleichsanspruchs des selbst kündigenden Handelsvertreters/Vertragshändlers – anders als im Fall der Kündigung des Unternehmers wegen schuldhaften Verhaltens seines Vertragspartners - nur vorgesehen, wenn der Unternehmer zur Kündigung keinen begründeten Anlass gegeben hat. Auch wenn diese Regelung erst am 01.07.2012 in Kraft tritt, so geht der türkische Gesetzgeber laut Sachverständigem ausweislich der Gesetzesmotive davon aus, dass Art. 122 HGB kein neues Recht schafft, sondern nur die bereits ungeschriebene geltende Rechtslage kodifiziert. Die zu dieser Frage Stellung nehmende türkische Rechtslehre vertritt nach den Ausführungen des Sachverständigen dementsprechend übereinstimmend die Ansicht, dass der Inhalt von Art. 122 Nr. 3 des Entwurfs des türkischen Handelsgesetzbuchs bereits Bestandteil des geltenden türkischen Rechts ist. 114

Eine solche Annahme, dass ein Ausgleichsanspruch des kündigenden Vertragshändlers fortbesteht, wenn der Unternehmer durch sein Verhalten begründeten Anlass zur Kündigung gegeben hat, lässt sich im Übrigen auch aus Art. 1 Abs. 2 ZGB herleiten. Nach dieser Regelung entscheidet das Gericht, wenn eine gesetzliche Regelung fehlt, laut Sachverständigem nach der Regel, die es als Gesetzgeber aufstellen würde. Im Entwurf des Art. 122 Nr. 3 HGB kommt indessen der Wille des Gesetzgebers zum Ausdruck, dass der den Vertrag kündigende Handelsvertreter seinen Ausgleichsanspruch behält, wenn das Verhalten des Unternehmers begründeten Anlass zur Kündigung gegeben hat. 115

(2) Da die Beklagte der Firma F2 durch ihr Verhalten einen begründeten Anlass zu der von letzterer in die Wege geleiteten Beendigung des Vertragshändlerverhältnisses gegeben hat, kann der Kläger dem Grunde nach einen Ausgleich verlangen. 116

Nach den Angaben des Sachverständigen Prof. Dr. L2 ist ein vom Unternehmer gegebener begründeter Anlass nach den Erläuterungen und Motiven zum Entwurf von Art. 122 Nr. 3 HGB sowie nach der türkischen Rechtsliteratur gegeben, wenn die Zahlung eines Ausgleichs der Billigkeit entspricht. Gemäß Art. 4 des türkischen ZGB besteht insoweit ein richterliches Ermessen, das sich nach den Ausführungen des Sachverständigen am Verhalten beider Vertragsparteien ausrichtet. Erforderlich ist laut Sachverständigem nach überwiegender Ansicht in der türkischen Rechtsliteratur allerdings ein schuldhaftes Verhalten des Unternehmers. 117

Wie der Sachverständige weiter erläutert hat, sind im Rahmen der Prüfung eines schuldhaften Verhaltens nach der türkischen Rechtsliteratur die sich gegenüber stehenden Interessen der Parteien an Hand der jeweils konkreten Umstände auf der Grundlage der vertraglichen Regelungen gegeneinander abzuwägen und an Hand dessen – so auch die vorhandene türkische Judikatur zum Begriff des „Verhaltens“ - zu bewerten, ob dieses als unbillig zu bewerten ist. Die schuldhafte Verursachung der Kündigung eines Dauerschuldverhältnisses ist demnach nach Angaben des Sachverständigen zu bejahen, wenn eine Abwägung der beiderseitigen Interessen der Vertragsparteien ergibt, dass für den Vertragspartner die Fortsetzung des Vertragsverhältnisses in der konkreten Situation unzumutbar ist. 118

Nach diesen Grundsätzen ist unter Einbeziehung und bei Würdigung sämtlicher dem Kündigungsschreiben der Firma F2 vom 23.12.2002 vorausgehender Geschehnisse nicht ein schuldhaftes Verhalten des Klägers und/oder der Firma F2 – wie dies nach der Deutung des Sachverständigen einen Ausgleichsanspruch des kündigenden Vertragshändlers (analog reziprok zum vom türkischen Kassationshof entschiedenen Anspruchsausschluss im Fall einer Kündigung des Unternehmers) ausschließt – sondern von einem solchen der Beklagten 119

auszugehen. Durch die zum Kündigungsschreiben der Firma F2 vom 23.12.2002 führende Verlautbarung ihres Mitarbeiters L3 auf der Veranstaltung vom 21.12.2002 hat sich die Beklagte gegenüber ihrer Vertragshändlerin bei Abwägung aller Umstände derart unredlich verhalten, dass der Firma F2 die Fortsetzung der Zusammenarbeit nach Treu und Glauben nicht zumutbar war.

Der Mitarbeiter L der Beklagten hat auf der Veranstaltung der Firma V2 am 21.12.2002 vor 120 geladenen Gästen erklärt, die Beklagte werde ihre Produkte künftig über V2 und nicht mehr über F2 verkaufen, weil man mit dem bisherigen Vertrieb nicht zufrieden sei. Sofern die Beklagte die Abgabe einer Erklärung dieses Inhalts in der Berufungsbegründung angezweifelt hat, hat sie schon nicht mitgeteilt, welchen konkreten Inhalt die Mitteilung ihres Mitarbeiters ansonsten gehabt haben soll. Im Übrigen kommt den diesbezüglichen Feststellungen im angefochtenen Urteil gemäß § 314 ZPO Beweiskraft zu, so dass die Beklagte mit ihrer erstmaligen Verteidigung im Berufungsverfahren gemäß den §§ 529 Abs. 1 Nr. 2, 531 Abs. 2 ZPO ausgeschlossen ist.

Die Erklärung des Mitarbeiters L der Beklagten hat die Firma F2 in eine Lage gebracht, die 121 sich für letztere auch in Anbetracht der vorangegangenen, von wechselseitigen Pflichtwidrigkeiten gezeichneten Geschehnisse und der sich dadurch zunehmend steigernden Störungen in der Geschäftsbeziehung der Vertragsparteien als unhaltbar darstellte.

aa) Die Beklagte hat die nachfolgenden, von zunehmenden Spannungen getragenen und mit 122 weiteren Pflichtverletzungen einhergehenden Geschehensabläufe erst ausgelöst, indem sie dem Kläger die Zahlung eines Marketingzuschusses für das Jahr 2001 verweigert hat. Wie der Kläger unwidersprochen vorgebracht hat, ist dem Einbehalt von Rechnungsbeträgen seitens der Firma F2 vorausgegangen, dass der Zeuge L anlässlich der Besprechung am 30.01.2002 die nachträgliche Bewilligung eines Werbekostenzuschusses für das Jahr 2001 abgelehnt hat. Für eine solche zeitliche Abfolge spricht im Übrigen das von den Parteien ansonsten gepflegte Procedere, dass der Werbekostenzuschuss anlässlich einer Besprechung zu Beginn des Folgejahres nachträglich festgelegt worden ist.

Die Beklagte war zur generellen Verweigerung eines Marketingzuschusses für das Jahr 2001 123 nicht berechtigt. Der Firma F2 hat auf der Grundlage der Feststellungen des Sachverständigen Prof. Dr. L2 nach (gemäß den Art. 28, 31 Abs. 1 EGBGB anwendbarem) türkischem Recht dem Grunde nach ein Marketingzuschuss für 2001 zugestanden. Der Sachverständige hat ausgeführt, dass ein Vertragshändler vom Unternehmer einen Zuschuss zu verkaufsfördernden Maßnahmen beanspruchen kann, wenn letzterer einen solchen Zuschuss mehrere Jahre lang freiwillig, aber regelmäßig ohne besonderen Anlass und gleichsam routinemäßig gezahlt hat, da in diesem Fall ein entsprechender Beitrag auf Grund – auch nach türkischem Recht möglicher – konkludenter Übereinkunft Bestandteil des Vertragshändlervertrags geworden ist. Ob dies der Fall ist, hat ein Gericht laut Sachverständigem gemäß Art. 4 ZGB nach billigem Ermessen zu entscheiden.

Nach diesen Grundsätzen hat ein Anspruch der Firma F2 auf Zahlung eines 124 Werbekostenzuschusses für das Jahr 2001 selbst dann bestanden, wenn die Beklagte einen solchen Zuschuss zuvor nur in den Jahren 1995, 1996, 2000 und 2001 jeweils für das zurückliegende Jahr gewährt haben sollte. Nach den Ausführungen des Sachverständigen genügt ausweislich der sich hierzu (anders als der türkische Kassationshof) äussernden türkischen Rechtsliteratur eine mehrjährige freiwillige Zahlung des Unternehmers auch dann, wenn diese nicht in aufeinander folgenden Jahren erfolgt ist, sofern der Vertragshändler auf Grund der bisherigen Praxis auf die Zuwendung eines Werbekostenzuschusses auch für die Zukunft vertrauen durfte. Diese Voraussetzungen sind vorliegend gegeben. Die Beklagte hat

der Firma F2 in den vorangegangenen Jahren mehrfach und dabei insbesondere in den beiden vorangegangenen Jahren freiwillig einen Werbekostenzuschuss in beträchtlicher Höhe gewährt. Im Hinblick darauf durfte die Firma F2 redlicher Weise davon ausgehen, dass die Beklagte von diesem Geschäftsgefahren nicht abrücken und auch im Folgejahr ihre – der Firma F2 - (auch) im Interesse der Beklagten stattfindenden und mit nicht unbeträchtlichen Kosten verbundenen Marketingaktivitäten grundsätzlich nachträglich finanziell unterstützen werde. Dies lag aus Sicht der Firma F2 umso näher, als die Beklagte den Marketingzuschuss zuvor nicht auf Grund einer vorherigen Absprache, sondern jeweils im Anschluss an das jeweilige Geschäftsjahr nachträglich gewährt hatte. Hinzu kommt, dass nach dem erstinstanzlichen Vortrag der Beklagten die Zahlung von Werbekostenzuschüssen an Großhändler in der Papierindustrie üblich ist. Die Üblichkeit in der entsprechenden Wirtschaftsbranche ist, wie der Sachverständige erläutert hat, nach der türkischen Rechtslehre ein maßgebliches Kriterium im Rahmen der Ermessensausübung nach Art. 4 ZGB.

Die Beklagte vermag dem nicht entgegenzuhalten, die Gewährung eines Werbekostenzuschusses sei schon vor dem Jahr 2001 von der vorherigen Vorlage eines Marketingplans abhängig gewesen. Mit dieser im Berufungsverfahren erstmals aufgestellten Behauptung kann sie gemäß den §§ 529 Abs. 1 Nr. 2, 531 Abs. 2 ZPO schon aus prozessualen Gründen nicht gehört werden. Im Übrigen kann auch in der Sache nicht davon ausgegangen werden, dass den Unternehmen des Klägers ein Marketingzuschuss von vornherein nur unter der Bedingung der Einreichung eines Marketingplans gewährt worden ist. 125

Soweit sich die Beklagte darauf beruft, dass im Rabattblatt aus dem Jahr 1995 die Geltung der Nachlässe bis zur Verabschiedung des Werbebudgets im Mai 1995 ausgewiesen war, ergibt sich daraus nicht, dass ein Marketingplan unabdingbare Voraussetzung für die Gewährung eines Zuschusses war. Dies lässt sich auch dem Schreiben der Beklagten vom 08.03.2000 nicht entnehmen. Darin hat ihr Mitarbeiter D2 zwar mitgeteilt, dass man nunmehr mit den weltweiten Partnern Werbebudgets diskutierte, und den Kläger deshalb im Hinblick auf eine Entscheidungsfindung zu einer entsprechenden Vorlage gebeten. Ein Hinweis darauf, dass ohne ein solches Dokument ein Marketingzuschuss versagt werde, findet sich in jenem Schreiben aber nicht. Dementsprechend hat der Zeuge D2 zwar bekundet, der Marketingzuschuss habe sich nach den vom Kläger entfalteten Marktaktivitäten und der Umsatzentwicklung bemessen, aber gleichzeitig ausgesagt, der Zuschuss sei an Hand von Angaben des Klägers anlässlich von Besprechungen ausgehandelt und ohne besondere Zweckbindung gewährt worden. Auch der Zeuge L hat lediglich von „ad-hoc-Entscheidungen“ auf mündliche Bitten des Klägers bei dessen Besuchen zum Jahresende berichtet. Überdies hat der Zeuge L in seiner e-mail vom 23.05.2002 selbst angemerkt, dass bis zu einer abweichenden Weisung der Geschäftsführung Ende des Jahres 2000 für die Zahlung von Marketingzuschüssen nicht die Vorlage eines Werbebudgets verlangt worden sei. 126

Ebenso wenig kann von einer Vereinbarung der Parteien am 30.01.2001 des Inhalts ausgegangen werden, dass die Gewährung eines Werbekostenzuschusses fortan von der Vorlage eines Marketingplans abhängen sollte. Insoweit kann schon nicht davon ausgegangen werden, dass einer der Mitarbeiter der Beklagten gegenüber dem Kläger eine entsprechende Bedingung aufgestellt hat. Deren Mitarbeiter L hat zwar in seiner e-mail vom 23.05.2002 behauptet, man habe den Kläger am 30.01.2001 darauf hingewiesen, dass die Gewährung eines Werbekostenzuschusses für das Jahr 2001 von der Vorlage eines Marketingplans abhängig sei. Demgegenüber hatte der Kläger in seiner vorangegangenen e-mail vom 14.05.2002 vorgebracht, der Zeuge L habe die Ausarbeitung eines Werbebudgets nur im Hinblick auf die Forderung nach einem Marketingzuschuss von mehr als 100.000,00 127

DM erbeten. Soweit sich der Zeuge D2 zu einem Gespräch im Anschluss an den Einbruch des Türkeigeschäfts geäußert hat, ist laut dessen Schilderung die weitere Gewährung eines Marketingzuschusses allein im Hinblick auf die Umsatzentwicklung in Frage gestellt worden. Abgesehen davon lässt sich weder den vorgelegten Schriftstücken noch den Bekundungen der vernommenen Zeugen entnehmen, dass sich der Kläger mit einer Verschärfung der Bedingungen für die Gewährung eines Marketingzuschusses einverstanden erklärt hat. Eine solche Zustimmung wäre jedoch erforderlich gewesen, um eine konkludent getroffene Vereinbarung über die Zuschussgewährung weiter zu modifizieren.

Auf den ihr dem zu Folge zustehenden Anspruch auf Zahlung eines Werbekostenzuschusses 128 für das Jahr 2001 hat die Firma F2 nicht verzichtet. Soweit sie mit e-mail vom 01.04.2002 erklärt hat, im Jahr 2002 einen Zuschuss nicht in Anspruch zu nehmen, stand diese Mitteilung im Zusammenhang mit der vorangegangenen Anfrage des Zeugen L vom 22.03.2002 betreffend den Marketingzuschuss für 2002 und den weiterhin zu erwartenden niedrigen Umsätzen. Die Zusage bezog sich daher auf den Marketingzuschuss nicht für das vorangegangene Jahr 2001, sondern für das laufende Jahr 2002.

bb) Die Reaktion der Firma F2 auf die unberechtigte Ablehnung eines 129 Werbekostenzuschusses für 2001 seitens der Beklagten, fällige Rechnungsbeträge in Höhe von 51.129,19 EUR zurückzuhalten, stellt sich allerdings ebenfalls als pflichtwidrig dar, da der von ihr als Marketingzuschuss beanspruchte und deshalb zurückgehaltene Betrag überhöht war.

Der Sachverständige Prof. Dr. L2 hat aufgezeigt, dass die Höhe eines nach türkischem Recht 130 zu gewährenden Zuschusses zu verkaufsfördernden Maßnahmen des Vertragshändlers gemäß Art. 4 ZGB vom Gericht nach billigem Ermessen zu bestimmen ist. Im Hinblick darauf hat das Landgericht den der Firma F2 für das Jahr 2001 zustehenden Werbekostenzuschuss an Hand der Umsatzentwicklung in jenem Jahr mit 17.943,50 EUR bemessen. Diese Ermittlung erscheint nachvollziehbar sowie sachgerecht und wird auch vom Kläger nicht beanstandet. Tatsächlich einbehalten hat die Firma F2 indessen – offenkundig orientiert an dem ihr für das Vorjahr gewährten Zuschuss - einen Betrag von 51.129,19 EUR.

Dabei hat sie sich zur Auszahlung auch nur eines Teilbetrags der wegen des 131 Werbekostenzuschuss 2001 einbehaltenen Summe zwar auch dann nicht bereit erklärt, als sich die Beklagte in ihrer e-mail vom 14.08.2002 mit der Durchführung eines Schiedsverfahrens einverstanden und angekündigt hat, auch einen zu ihrem Nachteil ergehenden Schiedsspruch zu akzeptieren. Soweit die Beklagte die vorherige Auszahlung von 51.129,19 EUR gefordert hat, war dieses Verlangen allerdings zumindest teilweise nicht gerechtfertigt. Denn die Firma F2 war im Hinblick auf den ihr für das Jahr 2001 zustehenden Marketingzuschuss zum Einbehalt jedenfalls eines entsprechenden Teilbetrags berechtigt. Hierzu hat der Sachverständige Prof. Dr. L2 im Berufungsverfahren klargestellt, dass dem Handelsvertreter (und entsprechend dem Vertragshändler) nach türkischem Recht gemäß den Art. 132 HGB, 81 OG im Hinblick auf ihm aus dem Vertragshändlervertrag erwachsene Geldforderungen ein Zurückbehaltungsrecht zusteht. Im Übrigen hat nicht die Firma F2, sondern die Beklagte die Durchführung des – nicht von ihr, sondern von ersterer als Deeskalationsmaßnahme vorgeschlagenen – Schiedsverfahrens von einer Bedingung abhängig gemacht.

cc) Basierend auf der teilweise unberechtigten Nichtbegleichung offener Rechnungsbeträge 132 seitens der Firma F2 hat die Beklagte in der Folgezeit einen die Auseinandersetzung ausweitenden zusätzlichen Vertragsverstoß begangen, als sie im September 2002 bereits bestätigte Aufträge der Firma F2 in einem Gesamtwert von 106.575,65 EUR nicht mehr

ausgeführt hat und damit ihrer Lieferverpflichtung aus den abgeschlossenen Kaufverträgen nicht nachgekommen ist. Nach den Klarstellungen des Sachverständigen kann ein Unternehmer, wenn sich der Vertragshändler mit der Begleichung offener Rechnungen aus vorangegangenen Lieferungen in Rückstand befindet, zwar nach türkischem Recht gemäß Art. 81 OG die Ausführung von Aufträgen verweigern. Als sich die Beklagte gegenüber der Firma F2 am 11.09.2002 auf eine vermeintliche Berechtigung zur Zurückhaltung der Warenlieferungen berief, hatte sie jedoch über die von der Firma F2 - abzüglich des Werbekostenzuschusses von 17.943,50 EUR - noch zu zahlenden Rechnungsbeträge von 33.185,69 EUR hinaus keinen weitergehenden fälligen Zahlungsanspruch.

Die weiteren Beträge aus den Rechnungen vom 16.05.2002 und 08.07.2002 waren am 11.09.2002 noch nicht zur Zahlung fällig, da die Firma F2 diese nicht schon bis zum 14.06.2002 bzw. 07.08.2002 begleichen musste. Angesichts der sich widersprechenden Darstellungen der Parteien zum Gesprächsverlauf auch in den vorgerichtlichen e-mails der Beklagten vom 20.08.2002 und 05.09.2002 sowie der Firma F2 vom 23.08.2002 kann von einer übereinstimmende Abänderung der bis dahin geltenden Zahlungsmodalitäten nicht ausgegangen werden. Auf eine einvernehmliche Verkürzung der Zahlungsfrist deutet zwar die – nicht an die Rückgabe der Zahlungsgarantie geknüpfte - Ankündigung der Firma F2 vom 09.05.2002 hin, von nun an werde man alle Rechnungen abzüglich der 3 % sofort begleichen. Umgekehrt hat die Beklagte allerdings nach wie vor auf fast allen nachfolgenden Auftragsbestätigungen und Rechnungen die ursprüngliche viermonatige Zahlungsfrist ausgewiesen. Ihre dafür gelieferte Erklärung, man habe die getroffene Vereinbarung wegen des insofern komplizierten und aufwändigen Eingriffs nicht in das System aufgenommen, stellt sich auch im Hinblick auf die Grundsätze einer ordnungsgemäßen Buchhaltung nicht als überzeugend dar.

133

Sofern die Beklagte zum Nachweis für die von ihr behauptete (uneingeschränkte) Zusage eines sofortigen Ausgleichs künftiger Rechnungen das Zeugnis ihres Mitarbeiters L angeboten hat, hat das Landgericht zu Recht von dessen Vernehmung abgesehen. Nach den gemäß § 314 ZPO beweiskräftigen Ausführungen des Landgerichts im angefochtenen Urteil haben die zugehörigen Auftragsbestätigungen und Rechnungen - bis auf die Rechnung vom 08.07.2002 über 21.637,69 EUR – nach wie vor eine Zahlungsfrist von vier Monaten ausgewiesen. Mit ihrer gegenteiligen Behauptung im Berufungsverfahren kann die Beklagte nach den §§ 529 Abs. 1 Nr. 2, 531 Abs. 2 ZPO nicht gehört werden. Selbst wenn der Kläger deshalb, wie von der Beklagten behauptet, am 02.05.2002 eine künftig sofortige Begleichung der Rechnungen zugesagt hätte, hätte die Beklagte ihm nachfolgend doch wieder eine längere Zahlungsfrist zugestanden.

134

Galt aber demnach die ursprüngliche Vereinbarung eines viermonatigen Zahlungsziels fort, so waren die Rechnungen vom 16.05.2002 über insgesamt 39.610,79 EUR am 16.09.2002 und diejenigen vom 08.07.2002 über eine Gesamtsumme von 28.731,89 EUR am 08.11.2002 zur Zahlung fällig. Die Beklagte hat damit - unter Einbeziehung der von der Firma F2 zu Unrecht einbehaltenen Rechnungsbeträge von 33.185,69 EUR – vom 11. bis zum 15.09.2002 Waren im Wert von 73.389,976 EUR sowie vom 16.09.2002 bis zum 07.11.2002 solche im Wert von 33.779,17 EUR zuviel einbehalten. Dafür, dass die Firma F2 die künftigen Rechnungen nicht begleichen werde, bestanden aus Sicht der Beklagten keine zureichenden Anhaltspunkte. Denn die Firma F2 hatte die früheren Rechnungen – bis auf den einbehaltenen, ihr vermeintlich als Marketingzuschuss zustehenden Betrag von 51.129,19 EUR – ausgeglichen. Dementsprechend hatte die Beklagte die von der Firma F2 erteilten Aufträge ungeachtet jenes Einbehalts bestätigt.

135

136

dd) In der Folgezeit hat die Firma F2 ihrerseits ein weiteres Fehlverhalten an den Tag gelegt, indem sie die seit dem 16.09.2002 fälligen Rechnungen der Beklagten vom 16.05.2002 über einen Gesamtwert von 39.610,79 EUR sowie die seit dem 08.11.2002 fälligen Rechnungen vom 08.07.2002 über einen Warenwert von 28.731,89 EUR nicht beglichen hat. Auch wenn die Firma F2 und die Beklagte in der Vergangenheit eine abweichende Abrechnung dergestalt praktiziert hatten, dass erstere Zahlungen in unregelmäßigen Abständen leistete, hat dies wegen der in den Rechnungen abweichend ausgewiesenen Fälligkeitsdaten kein Recht der Firma F2 begründet, fällige Rechnungsbeträge bis zur Vornahme einer „Saldenrechnung“ anlässlich einer Besprechung des Klägers mit der Beklagten zurückzuhalten. Dass die tatsächliche Handhabung der Firma F2 und der Beklagten in der Vergangenheit zu einem entsprechenden Rechtsanspruch ersterer erstarkt ist, ist nicht ersichtlich. Die Zahlungsrückstände der Firma F2 von anfangs 33.185,69 EUR haben sich demnach Mitte September 2002 auf 72.796,48 EUR sowie Mitte November 2002 auf 119.471,87 EUR erhöht.

ee) Anders als die vorangegangenen Geschehnisse stellte die Mitteilung des Mitarbeiters L der Beklagten auf der Veranstaltung vom 21.12.2002 keine schlichte Reaktion mehr auf ein vorangegangenes Fehlverhalten der Firma F2 dar. Vielmehr kam der öffentlichen Verlautbarung ein demgegenüber deutlich anderes Gepräge von erheblich größerem Gewicht zu. 137

In diesem Zusammenhang kann dahinstehen, ob die Erklärung des Mitarbeiters der Beklagten, diese werde ihre Produkte künftig über die Firma V2 und nicht mehr über die Firma F2 verkaufen, schon wegen der die Beklagte nach dem Vertragshändlervertrag treffenden Pflicht zur Belieferung ihrer Vertragshändlerin als grobes Fehlverhalten zu werten ist. Ebenso kann offen bleiben, ob die Beklagte auf Grund des zwischenzeitlichen Zahlungsrückstands der Firma F2 - trotz der von letzterer gestellten Bürgschaft der D2 auf erstes Anfordern – einen wichtigen Grund zur außerordentlichen Kündigung des Vertragshändlervertrags besaß. Jedenfalls hat die Beklagte massiv gegen ihre Loyalitäts- und Treuepflicht aus dem Vertragshändlervertrag verstoßen, indem sie ihre Absicht zur Beendigung der Zusammenarbeit mit der Firma F2 – ohne dass sie dieser eine Kündigung hat zukommen lassen - öffentlich bekannt gemacht und dies mit den angeblich unzureichenden Verkaufsaktivitäten der Firma F2 begründet hat. Hierdurch hat die Beklagte die Firma F2 in unzulässiger Weise pauschal herabgesetzt. 138

Der von der Beklagten angegebene Grund für einen Abnehmerwechsel stellte sich als unzutreffend dar, weil sich die Beklagte nach den tatsächlichen Geschehensabläufen und ihrem eigenen erstinstanzlichen Vorbringen nicht an der Mangelhaftigkeit der Vertriebstätigkeit der Firma F2, sondern an deren Zahlungsrückstand gestört hat. Sofern sich die Beklagte nunmehr darauf beruft, die Firma F2 habe im Jahr 2002 ihre Teilnahme an den bedeutenden türkischen Messen weitgehend eingestellt, hatte dies seinen sachlichen Grund in der – von der Beklagten wegen hoch gehaltener Preise mit verursachten – angespannten wirtschaftlichen Lage und war im Übrigen mit einem Verzicht der Firma F2 auf die Zahlung eines Marketingzuschusses für das Jahr 2002 verbunden. Dementsprechend hat die Beklagte die Firma F2 nach der am 01.04.2002 angekündigten Einstellung der Messteilnahme auch nicht zur dortigen Präsentation ihrer Produkte aufgefordert. Im Übrigen ergibt sich aus den von der Firma F2 ergriffenen Sparmaßnahmen nicht, dass diese (jedenfalls bis August 2002) nur noch unzulängliche Vertriebs- und Marketingaktivitäten entfaltet hat. Ebenso wenig vermag die Beklagte nunmehr anzuführen, die Firma F2 habe nach dem 01.08.2002 bei ihr keine Ware mehr bestellt. Derartige Bestellungen hätten die Firma F2 offenkundig nicht zu Vertriebsaktivitäten in die Lage versetzt, da die Beklagte im 139

Hinblick auf die ausstehenden Zahlungen (zeitweise zu Unrecht) weitere Warenauslieferungen verweigerte.

Überdies hat die Beklagte die Einstellung der Exklusivbelieferung der Firma F2 offenkundig schon geplant und in die Wege geleitet, bevor die Vertriebsaktivitäten der Firma F2 zum Erliegen gekommen sind. So hat der Zeuge L bekundet, man habe im September/Okttober 2002 die ersten Gespräche mit der Firma V2 in der Türkei geführt, um diese als Großhändler zu gewinnen. In entsprechende Überlegungen muss die Beklagte demnach deutlich früher eingetreten sein. Ihre erstmals im Berufungsverfahren aufgestellte Behauptung, vor der vom Kläger ausgesprochenen Kündigung des Vertragsverhältnisses habe man keine Lieferverhandlungen mit der Firma V2 geführt, weicht nicht nur von der zeugenschaftlichen Aussage ihres Mitarbeiters L ab, sondern stellt sich gemäß den §§ 529 Abs. 1 Nr. 2, 531 Abs. 2 ZPO als nicht berücksichtigungsfähig dar. 140

Erschwerend kommt hinzu, dass die Äußerung des Mitarbeiters L der Beklagten, man sei mit dem Vertrieb der Firma F2 unzufrieden, eine allgemein gehaltene Kritik an der Geschäftstätigkeit der Firma F2 beinhaltet hat, ohne den Vorwurf im Hinblick auf nachprüfbare Vorgänge zu präzisieren und der Firma F2 dadurch Gelegenheit zu einer fundierten Verteidigung zu geben. 141

Die pauschale Herabsetzung der Firma F2 stellt sich umso gravierender dar, als die Äußerung des Zeugen L anlässlich einer Kundenveranstaltung gefallen ist. Dadurch sind die bis dahin internen, sich auf finanzielle Aspekte beschränkenden Vertragsstreitigkeiten zwischen der Firma F2 und der Beklagten ohne Not an die Öffentlichkeit getragen worden, in der die Firma F2 – ohne dass jene Veranstaltung dazu Anlass bot - als unzulängliche Vertriebshändlerin dargestellt worden. Dabei musste die Beklagte damit rechnen, dass sich unter den 120 geladenen Gästen – wie tatsächlich geschehen - zahlreiche aktuelle Kunden der Firma F2 befanden, und ist die Äußerung im Übrigen gefallen, um weitere Kunden für die Abnahme der Produkte der Beklagten nicht über die Firma F2, sondern über die Firma V2 zu gewinnen. Zudem war zu erwarten, dass sich die Ankündigung der Beklagten gegenüber Angehörigen der einschlägigen Branche durch mündliche Übermittlung weiter verbreiten würde. 142

Insgesamt hat die Beklagte den Geschehnissen somit eine Wendung gegeben, die durch das Herantreten an den (potentiellen) Kundenkreis den weiteren erfolgversprechenden Vertrieb ihrer Produkte durch die Firma F2 - ohne dass sie dieser eine formwirksame Kündigung des Vertragshändlervertrags hatte zukommen lassen - verhindert hat und die darüber hinaus zur generellen Beeinträchtigung des geschäftlichen Ansehens der Firma F2 geeignet war. Dadurch hat sich die Auseinandersetzung nicht nur, wie zwischen Januar und September 2002 geschehen, intern ausgeweitet und verschärft, sondern eine neue Dimension weg von der zuvor rein „quantitativen“ hin zu einer „qualitativen“ Auseinandersetzung gewonnen. 143

Im Hinblick auf die damit geschaffenen endgültigen Fakten und die damit einhergehende nicht mehr rückgängig zu machende Zerrüttung des Vertrauensverhältnisses ist die Verlautbarung des Mitarbeiters L der Beklagten auf der Veranstaltung vom 21.12.2002 deshalb bei Gesamtabwägung aller Umstände als schuldhaftes Verhalten der Beklagten und damit als begründeter Anlass für die Kündigung der Firma F2 vom 23.12.2002 zu werten. Sofern der Sachverständige Prof. Dr. L2 im Rahmen seiner Anhörung vom 29.05.2009 einen Ausgleichsanspruch bei beiderseitigem Verschulden der Vertragsparteien für ausgeschlossen gehalten hat, hat er klargestellt, dass eine solche Konstellation weder in der türkischen Rechtsprechung noch in der türkischen Literatur Erörterung gefunden hat und es sich deshalb um seine persönliche Rechtsauffassung handelt. Im Übrigen hat der 144

Sachverständige im Weiteren ausgeführt, dass ein Mitverschulden des Handelsvertreters/ Vertragshändlers einen Ausgleichsanspruch im Zweifel nicht grundsätzlich ausschließt, sondern im Rahmen der Ausgleichshöhe zu berücksichtigen ist.

e) Unter Berücksichtigung und Abwägung aller Umstände entspricht es daher der Billigkeit, der Firma F2 dem Grunde nach einen Ausgleichsanspruch zuzuerkennen (Art. 4 ZGB). Deren Fehlverhalten und/oder ein solches des sie repräsentierenden Klägers erscheinen nicht derart gravierend, dass der Firma F2 trotz der von den Handelsunternehmen des Klägers in der Vergangenheit über einen langen Zeitraum getätigten Verkaufsgeschäfte, auf Grund derer die Beklagte erhebliche Umsätze getätigt hat und voraussichtlich über das Vertragsende hinaus beträchtliche Einnahmen erzielen wird, jeglicher Ausgleich zu versagen wäre. Die Pflichtwidrigkeiten der Firma F2 und/oder des Klägers werden allerdings bei der Bemessung der Höhe des Ausgleichsanspruchs zu berücksichtigen sein. 145

3. Auf den Antrag des Klägers war die Sache an das Landgericht zum Zweck der Durchführung des Betragsverfahrens über die Höhe des zuzusprechenden Ausgleichs zurückzuverweisen (§ 538 Abs. 2 Nr. 4 ZPO). Die Regelung des § 538 Abs. 2 Nr. 4 ZPO ist auch dann einschlägig, wenn das Berufungsgericht ein Grundurteil bestätigt (vgl. Reichold a.a.O. § 538 Rn. 18). Angesichts der für die Höhe des dem Kläger zustehenden Ausgleichsanspruchs relevanten vielfältigen Aspekte, im Hinblick auf welche die Parteien noch Gelegenheit zur Stellungnahme haben müssen, erscheint der Verlust einer Tatsacheninstanz nicht sachdienlich. 146

III. 147

Die Kostenentscheidung beruht auf § 97 Abs. 1 ZPO. Die Entscheidung über die vorläufige Vollstreckbarkeit folgt aus den §§ 708 Nr. 10, 711 ZPO. 148

Die Voraussetzungen für eine Zulassung der Revision sind nicht erfüllt. Der Senat weicht mit seiner Entscheidung weder von einer Entscheidung des Bundesgerichtshofs ab noch hat die Sache über die Rechtsanwendung auf den Einzelfall hinaus grundsätzliche Bedeutung (§ 543 Abs. 2 ZPO). 149

Streitwert für das Berufungsverfahren: 800.000,00 EUR 150