



# BUNDESGERICHTSHOF

## IM NAMEN DES VOLKES

### URTEIL

VIII ZR 150/08

Verkündet am:  
24. Juni 2009  
Ring,  
Justizhauptsekretärin  
als Urkundsbeamtin  
der Geschäftsstelle

in dem Rechtsstreit

Nachschlagewerk: ja  
BGHZ: ja  
BGHR: nein

HGB § 89

- a) Das Erfordernis der Fristenparität (§ 89 Abs. 2 HGB) ist auf das in einem Vertragshändlervertrag über den Vertrieb neuer Kraftfahrzeuge vereinbarte Sonderkündigungsrecht des Lieferanten mit einjähriger Frist gemäß Art. 3 Abs. 5 Buchst. b ii GVO 1400/2002 (Strukturkündigung) nicht entsprechend anwendbar.
- b) Die von dem Gerichtshof der Europäischen Gemeinschaften zur Auslegung des Art. 5 Abs. 3 der GVO 1475/1995 in der Entscheidung Vulcan Silkeborg A/S ./. Skandinavisk Motor Co. A/S entwickelten Grundsätze (Urteil vom 7. September 2006, Rs. C-125/05, Slg. 2006, I S. 7637, Rdnr. 40) sind auch für die Auslegung der inhaltlich übereinstimmenden Nachfolgeregelung des Art. 3 Abs. 5 Buchst. b ii GVO 1400/2002 heranzuziehen.
- c) Eine Strukturkündigung gemäß Art. 3 Abs. 5 Buchst. b ii GVO 1400/2002 setzt eine bedeutende Änderung der Vertriebsstrukturen des Lieferanten sowohl in räumlicher als auch in finanzieller Hinsicht voraus, die auf plausible Weise durch Gründe der wirtschaftlichen Effizienz gerechtfertigt sein muss; mögliche wirtschaftlich nachteilige Folgen, die der Lieferant im Fall einer Kündigung der Vertriebsvereinbarung mit einer Frist von zwei Jahren erleiden könnte, sind in dieser Hinsicht erheblich (im Anschluss an EuGH, aaO).
- d) Eine im Sinne dieser Rechtsprechung in räumlicher und finanzieller Hinsicht bedeutsame Umstrukturierung liegt vor, wenn die Standorte des bisherigen Vertriebsnetzes zu einem erheblichen Teil wegfallen oder verlagert werden und durch die Vorbereitung und Durchführung der Umstrukturierung erhebliche Kosten verursacht werden.
- e) Die Umstrukturierung ist auf plausible Weise durch Gründe der wirtschaftlichen Effizienz gerechtfertigt, wenn die Marktanteile des Lieferanten deutlich rückläufig sind und die Ursache dafür in der Struktur des Händlernetzes liegt.

BGH, Urteil vom 24. Juni 2009 - VIII ZR 150/08 - OLG Frankfurt/Main

LG Frankfurt/Main

Der VIII. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs hat am 24. Juni 2009 durch den Vorsitzenden Richter Ball, den Richter Dr. Frellesen, die Richterinnen Dr. Milger und Dr. Hessel sowie den Richter Dr. Schneider

für Recht erkannt:

Die Revision der Klägerin gegen das Urteil des 1. Kartellsenats des Oberlandesgerichts Frankfurt am Main vom 13. Mai 2008 wird zurückgewiesen.

Die Klägerin hat die Kosten des Revisionsverfahrens einschließlich der durch die Streithilfe verursachten Kosten zu tragen.

Von Rechts wegen

Tatbestand:

- 1 Die Streithelferin importiert Nissan-Fahrzeuge, die sie in Deutschland bis zu einer im Jahr 2007 durchgeführten Umstrukturierung ihres Vertriebsnetzes über ein zweistufiges Netz von Vertragshändlern vertrieb. Die Beklagte hatte als Haupthändlerin mit der Klägerin als Sekundärhändlerin einen Nissan-Händlervertrag über den Vertrieb von Nissan-Neuwagen und -Originalersatzteilen sowie die Durchführung von Wartungs- und Instandsetzungsdienstleistungen geschlossen. Art. XVI Nr. 1 des auf unbestimmte Dauer abgeschlossenen Formularvertrags, in dem die Beklagte als Vertragshändler und die Klägerin als Händler bezeichnet werden, lautet:

"Dieser Vertrag kann von jeder Vertragspartei unter Einhaltung einer Frist von 24 Monaten zum Ende eines Kalendermonates per Einschreiben/Rückschein gekündigt werden. Eine von dem Vertragshändler ausgesprochene Kündigung muss eine ausführliche Begründung enthalten, die objektiv und transparent ist und darf nicht auf Verhaltensweisen des Händlers gestützt werden, die nach der Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 nicht eingeschränkt werden dürfen. Die Verordnung ist als Anlage XI diesem Vertrag angefügt. Darüber hinaus gelten, insbesondere bezüglich der Kündigung, die Regelungen des nationalen Rechtes.

Abweichend davon ist es dem Vertragshändler gestattet, diesen Vertrag mit einer Frist von 12 Monaten zu beenden, unter der Voraussetzung, dass

a) (...)

b) sich für den Vertragshändler die Notwendigkeit ergibt, das Vertriebsnetz insgesamt oder zu einem wesentlichen Teil umzustrukturieren."

2

Art. XVI Nr. 3 lautet:

"Die Rechte der Mitglieder des sekundären Netzes können nicht über diejenigen hinausgehen, die dem Vertragshändler von NISSAN gewährt wurden. Infolgedessen wird der Vertragshändler (...) diesen NISSAN-Händlervertrag per Einschreiben/Rückschein zum Zeitpunkt der Auflösung seines Vertragshändlervertrages mit NISSAN kündigen. Sollte der Vertragshändlervertrag des Vertragshändlers mit einer Frist von NISSAN beendet werden, informiert der Vertragshändler den Händler unverzüglich per Einschreiben/Rückschein über diese Frist."

3

Mit Schreiben vom 11. Januar 2006 teilte die Streithelferin allen Sekundärhändlern - auch der Klägerin - mit, dass ihnen in Kürze eine Kündigung durch ihren Haupthändler zugehen werde, weil sie, die Streithelferin, sich entschlossen habe, den Vertrieb von Nissan-Neufahrzeugen umfassend neu zu ordnen. In dem Schreiben führt die Streithelferin zu den Hintergründen der Kündigung aus, dass die von dem derzeitigen zweistufigen Händlernetz erzielten Ergebnisse unbefriedigend seien und dieses Händlernetz weder den Bedürfnissen der regionalen Kaufgewohnheiten der potentiellen Nissan-Kunden noch den Qualitätsanforderungen, die diese an einen modernen Vertrieb stellen, gerecht werde. Weiter heißt es:

"Eine Neustrukturierung des NISSAN Händlernetzes ist daher zwingend geboten. Deshalb hat die RENAULT NISSAN DEUTSCHLAND AG sich nunmehr entschlossen, den Vertrieb von NISSAN-Neufahrzeugen in der Bundesrepublik Deutschland umfassend neu zu ordnen.

Im Zuge dieser Neuordnung wird das bisherige zweistufige Händlernetz aufgelöst. Die RENAULT NISSAN DEUTSCHLAND AG wird nur noch mit Händlern zusammenarbeiten, die ihr Vertriebsrecht unmittelbar von der RENAULT NISSAN DEUTSCHLAND AG ableiten.

Aufgrund der Ergebnisse intensiver Beobachtungen und Untersuchungen des Käuferverhaltens und der Kaufgewohnheiten in der Bundesrepublik Deutschland in den vergangenen Jahren hat die RENAULT NISSAN DEUTSCHLAND AG ein völlig neu konzipiertes Händlernetz mit ca. 535 Standorten für Händlerbetriebe entwickelt. Diese Standorte sind so angeordnet, dass sie dem regionalen Käuferverhalten und den Kaufgewohnheiten der potentiellen NISSAN-Kunden in optimaler Weise gerecht werden. Mit dem bestehenden Händlernetz lassen sich die neu konzipierten ca. 535 Standorte nicht abdecken.

Darüber hinaus ist beabsichtigt, die Qualität und die Professionalität des Neufahrzeugvertriebs und der Serviceleistungen zu verbessern, um den Anforderungen an einen modernen Kfz-Vertrieb gerecht zu werden. Hierzu haben wir nach geografischen Gesichtspunkten unterschiedliche Qualitätskriterien für den Kfz-Vertrieb entwickelt. Die Händlerstandorte werden zukünftig nach regionalen Gesichtspunkten eingeteilt, und zwar in sog. Metro-Regionen (Großstädte ab 400.000 Einwohner), Urban-Regionen (Städte ab 100.000 Einwohner) und ländliche Gebiete. Gleichzeitig wurden auf die einzelnen Regionen abgestimmte Qualitätsstandards entwickelt, die für die jeweiligen Standorte zukünftig gelten.

Die vorstehend beschriebene vertriebspolitische Entscheidung erfordert zwingend eine vollständige Umstrukturierung des derzeit bestehenden Vertriebsnetzes. Deshalb ist es erforderlich, alle bestehenden Verträge zum gleichen Zeitpunkt zu kündigen, um uns die Möglichkeit zu eröffnen, mit Beendigung der jetzigen Verträge das neu strukturierte Vertriebsnetz zu etablieren.

Vor diesem Hintergrund werden Sie in den nächsten Tagen eine Kündigung durch Ihren NISSAN-Vertragspartner zum 31. Januar 2007 erhalten. (...) Da eine Einbindung Ihres Unternehmens in unser neues, umstrukturiertes Händlernetz nicht vorgesehen ist, werden wir uns rechtzeitig vor Vertragsbeendigung mit Ihnen in Verbindung setzen, um eine vertragskonforme Abwicklung zu besprechen."

4 Unter Bezugnahme auf dieses Schreiben kündigte die Beklagte mit Schreiben vom 20. Januar 2006 den mit der Klägerin geschlossenen Sekundärhändlervertrag zum 31. Januar 2007 unter Hinweis darauf, dass die Streithelferin den mit der Beklagten geschlossenen Haupthändlervertrag im Zuge der Umstrukturierung des Nissan-Vertriebsnetzes zum selben Zeitpunkt gekündigt habe.

5 Die Klägerin hat mit ihrer Klage zunächst die Feststellung der Unwirksamkeit der Kündigung und die Feststellung der Verpflichtung der Beklagten zur Fortführung des Vertragsverhältnisses über den 31. Januar 2007 hinaus begehrt, hilfsweise die Feststellung der Schadensersatzpflicht der Beklagten. Sie hat sodann den Hauptantrag für erledigt erklärt und beantragt nunmehr noch die Feststellung der Erledigung der Hauptsache hinsichtlich des Hauptantrags sowie die Feststellung der Schadensersatzpflicht der Beklagten. Das Landgericht hat der Klage stattgegeben, soweit sich die Feststellungen auf den Zeitraum bis zum 31. Januar 2008 beziehen, und hat die weitergehende Klage abgewiesen. Auf die Berufung der Beklagten hat das Berufungsgericht das Urteil des Landgerichts abgeändert und die Klage insgesamt abgewiesen. Dagegen wendet sich die Klägerin mit ihrer vom Berufungsgericht zugelassenen Revision.

Entscheidungsgründe:

6 Die Revision hat keinen Erfolg.

I.

7 Das Berufungsgericht (OLG Frankfurt am Main, BB 2008, 1417) hat zur Begründung seiner Entscheidung ausgeführt:

- 8 Die Kündigung des Händlervertrags mit einer Kündigungsfrist von einem Jahr sei wirksam; Schadensersatzansprüche stünden der Klägerin deshalb nicht zu. Art. XVI Nr. 3 des Vertrags sei dahin auszulegen, dass der Beklagten als Primärhändlerin gegenüber der Klägerin ein Kündigungsrecht zustehen solle, wenn die Streithelferin ihr, der Beklagten, zu Recht gekündigt habe. Das sei der Fall. Unstreitig habe die Streithelferin die Kündigung des zwischen ihr und der Beklagten bestehenden Primärhändlervertrags aufgrund einer in diesem enthaltenen und Art. XVI Nr. 1 Abs. 2 Buchst. b des Sekundärnetzvertrags entsprechenden Kündigungsregelung erklärt.
- 9 Eine Unwirksamkeit der Kündigung mit Jahresfrist folge nicht aus § 89 Abs. 2 Satz 2 HGB. Art. 3 Abs. 5 der Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 der Kommission vom 31. Juli 2002 über die Anwendung von Artikel 81 Absatz 3 des Vertrages auf Gruppen von vertikalen Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen im Kraftfahrzeugsektor (ABl. EG Nr. L 203 S. 30; im Folgenden: GVO 1400/2002 oder Verordnung) sei insoweit *lex specialis*, so dass es an einer Regelungslücke für eine entsprechende Anwendung des § 89 HGB fehle. Die Kündigung sei auch nicht deshalb unwirksam, weil sie keine Begründung enthalte. Für eine Strukturkündigung sei im Händlervertrag eine Begründung nicht vorgesehen; jedenfalls aber sei die Kündigung zusammen mit dem Schreiben der Streithelferin vom 11. Januar 2006 ausreichend begründet worden. Schließlich genüge sie auch den Anforderungen, die nach der Rechtsprechung des Gerichtshofs der Europäischen Gemeinschaften an die Wirksamkeit einer Strukturkündigung gemäß Art. 3 Abs. 5 GVO 1400/2002 zu stellen seien.

II.

10 Die Ausführungen des Berufungsgerichts halten den Angriffen der Revision stand, so dass die Revision zurückzuweisen ist. Die von der Beklagten unter Wahrung einer Frist von einem Jahr zum 31. Januar 2007 ausgesprochene Kündigung des zwischen den Parteien bestehenden Sekundärhändlervertrags ist wirksam. Der Klägerin stehen deshalb keine Schadensersatzansprüche zu.

11 1. Zu Recht nimmt das Berufungsgericht an, dass die Bestimmungen in Art. XVI Nr. 3 in Verbindung mit Art. XVI Nr. 1 Abs. 2 Buchst. b des zwischen den Parteien bestehenden Sekundärhändlervertrags der Beklagten das Recht verleihen, den Vertrag mit der Klägerin mit einjähriger Frist zu kündigen, wenn die Streithelferin ihrerseits den übergeordneten Primärhändlervertrag mit der Beklagten - aufgrund einer mit Art. XVI Nr. 1 Abs. 2 Buchst. b identischen Kündigungsregelung im Vertrag zwischen der Streithelferin und der Beklagten - wegen einer wesentlichen Umstrukturierung ihres Vertriebsnetzes mit einjähriger Frist wirksam gekündigt hat (Strukturkündigung). Dies wird auch von der Revision nicht in Zweifel gezogen.

12 2. Die vertraglichen Bestimmungen im Händlervertrag der Parteien und in dem zwischen der Streithelferin und der Beklagten geschlossenen Vertrag über die Verkürzung der Kündigungsfrist auf ein Jahr bei einer Strukturkündigung verstoßen entgegen der Auffassung der Revision nicht gegen den Grundsatz der Fristenparität (§ 89 Abs. 2 Satz 1 Halbs. 2, § 89 Abs. 2 Satz 2 HGB). Zwar ist die einjährige Kündigungsfrist für das Sonderkündigungsrecht der Beklagten bzw. der Streithelferin kürzer als die von beiden Vertragsparteien für eine ordentliche Kündigung einzuhaltende Frist von 24 Monaten (Art. XVI Nr. 1 Abs. 1 Satz 1 des Händlervertrags). In dieser einseitigen Verkürzung der Kündigungsfrist auf ein Jahr für die Beklagte bzw. die Streithelferin liegt jedoch kein

Verstoß gegen § 89 Abs. 2 Satz 1 Halbs. 2 HGB, der die Rechtsfolge des § 89 Abs. 2 Satz 2 HGB nach sich zöge. Denn die Bestimmungen des § 89 Abs. 2 HGB über das Erfordernis der Fristenparität finden auf das für den Fall der Strukturkündigung vereinbarte Sonderkündigungsrecht der Streithelferin bzw. der Beklagten keine entsprechende Anwendung.

13           Zwar kann auf einen Vertragshändlervertrag die unmittelbar nur für Handelsvertreter geltende Regelung des § 89 HGB entsprechende Anwendung finden (Senatsurteil vom 9. Oktober 2002 - VIII ZR 95/01, BB 2002, 2520, unter II 1 a und 2 m.w.N., zu einem Vertragshändlervertrag über Tiernahrung). Dies gilt für einen in den Geltungsbereich der GVO 1400/2002 fallenden Vertragshändlervertrag über den Bezug, Verkauf oder Weiterverkauf neuer Kraftfahrzeuge aber nicht uneingeschränkt, weil bei der Frage der entsprechenden Anwendung des § 89 HGB auf Kraftfahrzeughändlerverträge die gemeinschaftsrechtlichen Regelungen und Wertungen der GVO 1400/2002 zu berücksichtigen sind (vgl. auch BGH, Urteil vom 21. Februar 1995 - KZR 33/93, GRUR 1995, 765, unter I 2 a).

14           Eine entsprechende Anwendung des Grundsatzes der Fristenparität (§ 89 Abs. 2 Satz 1 Halbs. 2, § 89 Abs. 2 Satz 2 HGB) auf ein vertraglich vereinbartes Recht des Lieferanten zur Strukturkündigung im Sinne des Art. 3 Abs. 5 Buchst. b ii GVO 1400/2002 scheidet schon deshalb aus, weil es sich hierbei um ein außerordentliches, an enge materielle Voraussetzungen gebundenes Sonderkündigungsrecht handelt, das mit der ordentlichen, lediglich fristgebundenen Kündigung nach § 89 HGB nicht vergleichbar ist. Das Sonderkündigungsrecht des Lieferanten nach Art. 3 Abs. 5 Buchst. b ii GVO 1400/2002 beruht auf einer Abwägung der Interessen des Lieferanten und des Händlers (vgl. EuGH, Urteil vom 7. September 2006, Rs. C-125/05, Slg. 2006, I S. 7637 - Vulcan Silkeborg A/S ./ Skandinavisk Motor Co. A/S, Rdnr. 26, zu Art. 5



Abs. 3 der GVO 1475/1995) und ist nur für den Lieferanten vorgesehen, weil die Voraussetzungen für die Ausübung dieses Rechts - die Notwendigkeit der Umstrukturierung des Vertriebsnetzes - typischerweise nur auf Seiten des Lieferanten entstehen.

- 15 Die in Art. 3 Abs. 5 GVO 1400/2002 enthaltenen Mindestfristen für die Kündigung eines Händlervertrags sollen zur Stärkung der wirtschaftlichen Unabhängigkeit der Händler beitragen (Erwägungsgrund 9 der GVO 1400/2002; vgl. auch MünchKommKartellrecht/Becker, 2007, Band 1, Art. 3 GVO Nr. 1400/2002, Rdnr. 18; Immenga/Mestmäcker/Veelken, Wettbewerbsrecht, Band 1 EG/Teil 1, 4. Aufl., Kfz-VO Rdnr. 78). Der Sonderfall der Strukturkündigung mit einjähriger Frist soll es dem Lieferanten aber weiterhin ermöglichen, auf wirtschaftliche Veränderungen schnell zu reagieren und anpassungs- und leistungsfähige Strukturen zu entwickeln (EuGH, Urteil vom 7. September 2006, aaO). Diese Wertung des Gemeinschaftsrechts über das anerkanntswerte Interesse des Lieferanten, eine für ihn sich als notwendig erweisende Umstrukturierung seines Vertriebsnetzes schnell umzusetzen, steht einer Beurteilung, dass eine Art. 3 Abs. 5 Buchst. b ii GVO 1400/2002 entsprechende vertragliche Vereinbarung etwa in analoger Anwendung des § 89 Abs. 2 HGB unwirksam wäre, entgegen. Für eine entsprechende Anwendung der Regelung des § 89 Abs. 2 HGB über das Erfordernis der Fristenparität auf das vertraglich vereinbarte Recht des Lieferanten zur Strukturkündigung nach Art. 3 Abs. 5 Buchst. b ii GVO 1400/2002 fehlt es aufgrund des in Art. 3 Abs. 5 Buchst. b ii GVO 1400/2002 zum Ausdruck kommenden Interessenausgleichs schon im Ausgangspunkt an der Vergleichbarkeit dieses Sonderkündigungsrechts mit dem in § 89 HGB geregelten, beiden Vertragsparteien eingeräumten Recht zur ordentlichen Kündigung.

- 16            3. Die von der Beklagten ausgesprochene Kündigung des Händlervertrags entspricht in formeller Hinsicht den vertraglichen Anforderungen. Dabei kann offen bleiben, ob eine Begründung der Kündigung, wie die Revision meint, vertraglich vorgeschrieben ist. Denn die Kündigungserklärung der Beklagten genügt jedenfalls einem etwaigen Begründungserfordernis. Sie enthält eine ausführliche, objektive und transparente Begründung. Die von der Revision dagegen erhobenen Einwendungen greifen nicht durch.
- 17            a) Die Streithelferin hat in ihrem Schreiben vom 11. Januar 2006 die Gründe für die Kündigung aller Vertragshändlerverträge (d.h. der Primär- und Sekundärhändlerverträge) ausführlich dargestellt. Aus dem Schreiben ergibt sich, dass sämtliche Vertragshändlerverträge gekündigt werden, um das bestehende zweistufige Vertriebsnetz zugunsten eines einstufigen Vertriebsnetzes mit neuen Standorten und neuen Qualitätskriterien zu ermöglichen. Diese Begründung, auf die sowohl die Streithelferin als auch die Beklagte ihre Kündigungen gestützt haben, ist objektiv und transparent.
- 18            b) Das Schreiben der Streithelferin ist für die von der Beklagten ausgesprochene Kündigung ihres Vertrages mit der Klägerin nicht, wie die Revision meint, deshalb unbeachtlich, weil die Streithelferin am Vertragsverhältnis der Parteien nicht beteiligt ist. Denn die Beklagte hat in ihrer Kündigung auf das Schreiben der Streithelferin Bezug genommen und es sich damit zu Eigen gemacht. Der Klägerin war auch bekannt, dass zwischen der Streithelferin und der Beklagten ein Primärhändlervertrag bestand, auf dessen Grundlage die Parteien ihren Sekundärhändlervertrag abgeschlossen haben. Es handelt sich bei der Streithelferin folglich nicht, wie die Revision meint, um einen außen stehenden Dritten, der mit dem Vertragsverhältnis der Parteien nichts zu tun hätte.

19 c) Entgegen der Auffassung der Revision erstreckt sich die Begründung der Kündigung auch auf die Umstrukturierung des Servicebereichs. In dem Schreiben der Streithelferin ist die beabsichtigte Verbesserung der Qualität und Professionalität auch der Serviceleistungen ausdrücklich angesprochen. Die - für die einzelnen Regionen entwickelten - neuen Qualitätsstandards, auf die die Streithelferin in dem Schreiben hinweist, beziehen sich mithin auch auf die Serviceleistungen. Der Begründung ist zu entnehmen, dass die Verträge - insgesamt - gekündigt werden, weil im Zuge der Umstrukturierung des gesamten Vertriebsnetzes auch hinsichtlich der Wartungs- und Instandsetzungsdienstleistungen neue Qualitätskriterien eingeführt werden sollen.

20 4. Auch die materiellen Voraussetzungen für die Wirksamkeit der von der Beklagten ausgesprochenen Kündigung sind erfüllt. Die Beklagte war, wie ausgeführt (unter 1), nach Art. XVI Nr. 3 in Verbindung mit Art. XVI Nr. 1 Abs. 2 Buchst. b des mit der Klägerin geschlossenen Händlervertrags berechtigt, diesen Vertrag mit einjähriger Frist zu kündigen, wenn die Streithelferin ihrerseits gegenüber der Beklagten - aufgrund der entsprechenden Kündigungsregelung in deren Vertrag - eine Strukturkündigung wirksam ausgesprochen hatte. Das Berufungsgericht hat mit Recht angenommen, dass die zum 31. Januar 2007 von der Streithelferin ausgesprochene Kündigung ihres Vertragsverhältnisses mit der Beklagten die Voraussetzungen für eine Strukturkündigung mit einjähriger Kündigungsfrist gemäß Art. 3 Abs. 5 Buchst. b ii GVO 1400/2002 erfüllt, so dass auch die Beklagte berechtigt war, ihren Vertrag mit der Klägerin zum selben Zeitpunkt zu kündigen.

21 a) Nach der Rechtsprechung des Gerichtshofs der Europäischen Gemeinschaften (im Folgenden: Gerichtshof) ist die schon in Art. 5 Abs. 3 der Verordnung (EG) Nr. 1475/1995 der Kommission vom 28. Juni 1995 über die Anwendung von Artikel 85 Absatz 3 des Vertrages auf Gruppen von Vertriebs- und

Kundendienstvereinbarungen über Kraftfahrzeuge (ABl. EG Nr. L 145 S. 25; im Folgenden: GVO 1475/1995) enthaltene Regelung über die Strukturkündigung als Ausnahmeregelung eng auszulegen (EuGH, Urteil vom 7. September 2006, aaO, Rdnr. 27). Danach setzt das Bestehen der Notwendigkeit, das Vertriebsnetz insgesamt oder zu einem wesentlichen Teil umzugestalten, eine bedeutende Änderung der Vertriebsstrukturen des betroffenen Lieferanten sowohl in finanzieller als auch in räumlicher Hinsicht voraus, die auf plausible Weise durch Gründe der wirtschaftlichen Effizienz gerechtfertigt sein muss. Es ist Sache der nationalen Gerichte, unter Berücksichtigung aller konkreter Gegebenheiten der Streitigkeit, mit der sie befasst sind, zu beurteilen, ob diese Voraussetzungen erfüllt sind (EuGH, Urteile vom 7. September 2006, aaO, Rdnr. 39 f., und vom 30. November 2006, Rs. C-376/05, Slg. 2006, I S. 11383 = NJW 2007, 201 - Brünsteiner GmbH u.a. ./ BMW, Rdnr. 33, 34).

22            Zu Recht hat das Berufungsgericht angenommen, dass diese von dem Gerichtshof zu Art. 5 Abs. 3 der GVO 1475/1995 entwickelten Grundsätze auch für die Auslegung des inhaltlich übereinstimmenden Art. 3 Abs. 5 Buchst. b ii GVO 1400/2002 heranzuziehen sind (MünchKommKartellrecht/Becker, aaO, Rdnr. 20; Neven, KFZ-Vertrieb und Kartellrecht, 2008, S. 272 f.; Ensthaler/Gesmann-Nuissl, BB 2009, 618, S. 619 f.; aA wohl Reimann/Ströbl, BB 2008, 1462, 1466). Denn insoweit hat sich gegenüber der vormaligen Regelung nichts geändert (vgl. Ensthaler/Funk/Stopper, Handbuch des Automobilvertriebsrechts, 2003, C Rdnr. 201; Creutzig, EG-Gruppenfreistellungsverordnung (GVO) für den Kraftfahrzeugsektor, 2003, Artikel 3 Rdnr. 955 Fn. 115; Karl, Kraftfahrzeugvertrieb und Europäisches Privatrecht, 2005, S. 186; Schumacher, Recht des Kfz-Vertriebs in Europa, 2005, S. 175 Fn. 1122). Auch der Gerichtshof bezieht sich in seiner Art. 5 Abs. 3 GVO 1475/1995 betreffenden Entscheidung auf die Antwort zu Frage 68 im Leitfaden der Kommission zur GVO 1400/2002 (EuGH, Urteil vom 7. September 2006, aaO, Rdnr. 34).

- 23            b) Das Berufungsgericht hat rechtsfehlerfrei festgestellt, dass die Streithelferin im Zuge der Umstellung auf ein eingliedriges Vertriebssystem eine in räumlicher und finanzieller Hinsicht bedeutsame Umstrukturierung ihres Vertriebsnetzes durchgeführt hat (aA OLG Köln, Urteile vom 18. Dezember 2008 - 19 U 33/08 und 19 U 34/08, juris; beim Senat anhängige Revisionsverfahren VIII ZR 12/09 und VIII ZR 13/09). Es hat dabei entgegen der Meinung der Revision die von dem Gerichtshof gestellten Anforderungen an eine Strukturkündigung nicht verkannt.
- 24            aa) Mit Recht hat das Berufungsgericht die Umstrukturierung als in räumlicher Hinsicht bedeutsam angesehen. Nach den Feststellungen des Berufungsgericht hat die Streithelferin ihr gesamtes Händlernetz und die vorhandenen Standorte hinsichtlich ihrer Leistungsfähigkeit, ihrer wirtschaftlichen Bedingungen und ihrer künftigen Entwicklungschancen durch eine Unternehmensberatungsgesellschaft überprüfen lassen und sich aufgrund dieser Untersuchung für ein eingliedriges Vertriebssystem mit einem Zielnetz von 535 Händlerstandorten entschieden. Dies bedeutete, dass sich die Gesamtzahl der Standorte von 638 um 103 reduzierte. Darauf beschränkte sich die Umstrukturierung aber nicht. Von den bisherigen Standorten sollten lediglich 286 bestehen bleiben, während 352 der 638 bisher für die Streithelferin tätigen Primär- und Sekundärhändler durch 249 leistungsfähigere Unternehmen an neuen Standorten ersetzt werden sollten; diese Händler sollten keine Berechtigung zum Abschluss von Sekundärhändlerverträgen mehr besitzen. Zutreffend hat das Berufungsgericht angenommen, dass diese Strukturänderungen in räumlicher Hinsicht bedeutsam sind, weil Standorte innerhalb des gesamten Vertriebsnetzes in Deutschland zu einem nicht unerheblichen Teil verändert worden sind. Für eine in räumlicher Hinsicht bedeutsame Umstrukturierungsmaßnahme nach der Rechtsprechung des Gerichtshofs ist nicht erforderlich, dass alle oder nahezu alle bisherigen Standorte wegfallen oder verändert werden.

25           bb) Rechtsfehlerfrei hat das Berufungsgericht festgestellt, dass die Umstrukturierung des Vertriebsnetzes auch in finanzieller Hinsicht bedeutsam war. Die Streithelferin hatte zur Frage, ob und wie ihr Vertriebsnetz zur Verbesserung des wirtschaftlichen Erfolgs umstrukturiert werden sollte, eine - auch in finanzieller Hinsicht - aufwändige Studie einer Unternehmensberatungsgesellschaft durchführen lassen. Im Zuge der auf dieser Grundlage geplanten und durchgeführten Umstrukturierung entstanden weitere Kosten durch die Kündigung einer Vielzahl von Händlern, die Abfindungs- und Ausgleichsansprüche geltend machen konnten. Diese durch die Vorbereitung und Durchführung der Umstrukturierung verursachten Kosten sind vom Berufungsgericht bei der Beurteilung, ob die Umstrukturierung finanziell bedeutsam ist, mit Recht ebenso berücksichtigt worden wie der erstrebte wirtschaftliche Vorteil der Umstrukturierung, den die Streithelferin auf der Grundlage des Gutachtens der Unternehmensberatungsgesellschaft auf rund 91 Millionen € geschätzt hat. Das Berufungsgericht hat aufgrund der Vernehmung des Zeugen S.           keine Anhaltspunkte dafür gesehen, dass diese Schätzung, die der Zeuge anhand des von der Beklagten vorgelegten Zahlenmaterials erläutert hat, völlig aus der Luft gegriffen wäre, hat aber letztlich offen gelassen, inwieweit diese Zahlen im Detail belastbar sind, weil auf der Hand liege, dass eine derart weitgehende Umstrukturierung des gesamten Vertriebsnetzes, wie sie die Streithelferin beabsichtigt und durchgeführt habe, auch in finanzieller Hinsicht bedeutsam sei. Dies ist aus Rechtsgründen nicht zu beanstanden.

26           c) Rechtsfehlerfrei hat das Berufungsgericht schließlich angenommen, dass die Streithelferin die Notwendigkeit der Umstrukturierung, wie es der Gerichtshof verlangt, auf plausible Weise durch Gründe der wirtschaftlichen Effizienz gerechtfertigt hat (aA OLG Köln, aaO).

- 27           aa) Nach der Rechtsprechung des Gerichtshofs ist es im Rahmen eines Rechtsstreits über die Rechtmäßigkeit einer Strukturkündigung nicht Sache der nationalen Gerichte, die wirtschaftlichen und geschäftlichen Überlegungen, aufgrund deren ein Lieferant die Entscheidung getroffen hat, sein Vertriebsnetz umzustrukturieren, in Frage zu stellen. Andererseits kann die Notwendigkeit einer solchen Umstrukturierung nicht der freien Beurteilung des Lieferanten unterliegen, sollen die Händler nicht jeden wirksamen gerichtlichen Schutz in dieser Frage verlieren. Unter Berücksichtigung sowohl des Zwecks als auch des Ausnahmecharakters der Vorschrift über die Strukturkündigung ist es nach der Rechtsprechung des Gerichtshofs daher erforderlich, aber auch ausreichend, dass die Notwendigkeit der Umstrukturierung auf plausible Weise gerechtfertigt werden kann mit Gründen der wirtschaftlichen Effizienz, die sich auf interne oder externe objektive Umstände des Unternehmens des Lieferanten stützen, welche ohne eine schnelle Umstrukturierung des Vertriebsnetzes in Anbetracht des Wettbewerbsumfelds, in dem der Lieferant agiert, die Effizienz der bestehenden Strukturen des Vertriebsnetzes beeinträchtigen können; mögliche wirtschaftlich nachteilige Folgen, die der Lieferant im Fall einer Kündigung der Vertriebsvereinbarung mit einer Frist von zwei Jahren erleiden könnte, sind in dieser Hinsicht erheblich (EuGH, Urteil vom 7. September 2006, aaO, Rdnr. 35 ff.).
- 28           bb) Das Berufungsgericht hat nach Maßgabe dieser Grundsätze die Notwendigkeit einer Umstrukturierung des Vertriebsnetzes der Streithelferin rechtsfehlerfrei bejaht. Es hat aufgrund der von ihm durchgeführten Beweisaufnahme (Vernehmung des Zeugen S.           ) als nachgewiesen angesehen, dass die Marktanteile der Streithelferin deutlich rückläufig waren und die Ursache dafür in der Struktur des zweistufigen Händlernetzes - insbesondere in der finanziellen Schwäche vieler kleiner Händler - und der daraus resultierenden Unattraktivität des Netzes für leistungsfähige Händler lag. Das Berufungsgericht hat mit Recht angenommen, dass die Streithelferin schon wegen des nachge-

wiesenen Zusammenhang zwischen den erlittenen Markteinbußen und der Schwäche ihres Händlernetzes ein aner kennenswertes Interesse daran hatte, die Vertriebsstruktur möglichst kurzfristig zu ändern, um dem Rückgang der Marktanteile als bald entgegenzuwirken. Die dagegen vorgebrachten Einwände der Revision greifen nicht durch.

29 (1) Ohne Erfolg beanstandet die Revision, die Vernehmung des Zeugen S. habe gegen § 373 ZPO verstoßen. Entgegen der Auffassung der Revision war der Vortrag der Beklagten zur Notwendigkeit der Umstrukturierung hinreichend substantiiert, um eine Beweiserhebung zu erlauben; dies ergibt sich schon aus dem den Vortrag der Beklagten zusammenfassenden Beweisbeschluss des Berufungsgerichts. Im Übrigen wäre ein etwaiger Verstoß gegen § 373 ZPO wegen unzureichender Bezeichnung der Tatsachen, über die Beweis erhoben werden soll, im Revisionsverfahren unbeachtlich; ein Beweisergebnis ist im Zivilprozess nicht schon deshalb unberücksichtigt zu lassen, weil es unter Verstoß gegen Verfahrensvorschriften gewonnen wurde (BGHZ 166, 283, Tz. 21 ff.).

30 (2) Auch die Rüge der Revision, die auf die Aussage des Zeugen S. gestützten Feststellungen des Berufungsgerichts entbehrten jeder tatsächlichen Grundlage, greift nicht durch. Nach § 286 ZPO hat das Gericht unter Berücksichtigung des gesamten Inhalts der Verhandlungen und des Ergebnisses einer Beweisaufnahme nach freier Überzeugung zu entscheiden, ob eine tatsächliche Behauptung für wahr oder für nicht wahr zu erachten ist. Diese Würdigung ist grundsätzlich Sache des Tatrichters, an dessen Feststellungen das Revisionsgericht gebunden ist. Revisionsrechtlich kann nur überprüft werden, ob der Tatrichter sich mit dem Prozessstoff und den Beweisergebnissen umfassend und widerspruchsfrei auseinandergesetzt hat, die Würdigung also vollständig und rechtlich möglich ist und nicht gegen Denkgesetze oder Erfah-



rungrsätze verstößt (BGH, Urteil vom 11. Februar 1987 - IVb ZR 23/86, NJW 1987, 1557, unter 2 a; BGH, Urteil vom 14. Januar 1993 - IX ZR 238/91, NJW 1993, 935, unter II 3 a m.w.N.). Einen solchen revisionsrechtlich erheblichen Fehler zeigt die Revision nicht auf; sie setzt lediglich ihre eigene Bewertung der Aussage des Zeugen an die Stelle der Beweiswürdigung des Tatrichters.

31 cc) Das von dem Berufungsgericht rechtsfehlerfrei bejahte berechnete Interesse der Streithelferin, die Struktur ihres Vertriebsnetzes möglichst schnell zu ändern, um den durch die Schwäche ihres Händlernetzes verursachten Markteinbußen alsbald entgegenzuwirken, reicht aus, um die nach der Rechtsprechung des Gerichtshofs erforderliche Notwendigkeit der Umstrukturierung zu begründen und damit eine Strukturkündigung zu rechtfertigen. Nach der Rechtsprechung des Gerichtshofs (EuGH, Urteil vom 7. September 2006, aaO, Rdnr. 26 ff.) sind dagegen für die Anwendbarkeit von Art. 3 Abs. 5 Buchst. b ii GVO 1400/2002 eine Darlegung und - was kaum je gelingen dürfte - ein Nachweis, dass die binnen Jahresfrist zu realisierende Umstrukturierung des Vertriebsnetzes die (einzig) gebotene Entscheidung des Herstellers war, um die Effizienz des Vertriebsnetzes zu erhalten, nicht erforderlich (aA Ensthaler/Gesmann-Nuissl, aaO, S. 620, vgl. auch Immenga/Mestmäcker/Veelken, aaO, Rdnr. 85 m.w.N.).

32 Es kommt deshalb auch nicht darauf an, ob der Beklagten über das Schwinden ihrer Marktanteile hinaus weitere wirtschaftliche Nachteile drohten und ihr der Nachweis auch für ihre Behauptung gelungen ist, dass eine - bei einer Kündigung mit zweijähriger Frist - um ein Jahr verzögerte Umstrukturierung den angestrebten, auf etwa 91 Millionen € geschätzten wirtschaftlichen Nutzen der Umstrukturierung um einen Betrag von etwa 39 Millionen € geschmälert hätte. Wie auch die Revision einräumt, lassen sich mögliche wirtschaftlich nachteilige Folgen, die der Lieferant im Fall einer Kündigung der Ver-

triebsvereinbarung mit einer Frist von zwei Jahren im Vergleich zur Strukturkündigung mit einjähriger Frist erleiden könnte, nicht genau berechnen und ermitteln. Denn die Beurteilung der negativen Folgen einer unveränderten Fortführung des bisherigen Vertriebssystems beruht auf Prognosen, die sich nach erfolgter Umstrukturierung nicht mehr verifizieren lassen. Davon geht ersichtlich auch der Gerichtshof aus, wenn er auf lediglich mögliche - nicht sichere - Nachteile für den Lieferanten abstellt. Das Berufungsgericht hat deshalb mit Recht angenommen, dass mögliche wirtschaftlich nachteilige Folgen einer um ein Jahr hinausgeschobenen Umstrukturierung zwar plausibel dargelegt werden müssen, aber nicht verlangt werden kann, dass die befürchteten wirtschaftlichen Nachteile - der Höhe nach - feststehen und bewiesen werden können. Wenn der Streithelferin, wie das Berufungsgericht rechtsfehlerfrei festgestellt hat, im Fall der Fortführung des bisherigen Vertriebssystems über einen Zeitraum von einem weiteren Jahr voraussichtlich weiter sinkende Marktanteile drohten, so reicht dies aus, um einen möglichen wirtschaftlichen Nachteil im Sinne der Rechtsprechung des Gerichtshofs anzunehmen und eine Strukturkündigung zu rechtfertigen. Nicht erforderlich ist dafür ein konkreter Nachweis für die in einem Geldbetrag ausgedrückte Höhe dieser Nachteile. Auf die vorsorglichen Erwägungen des Berufungsgerichts, mit denen das Berufungsgericht auch die Schätzung der finanziellen Einbußen auf 39 Millionen € als ausreichend plausibel dargelegt erachtet hat, und die dagegen gerichteten Einwände der Revision kommt es deshalb nicht an.

33                    Das Berufungsgericht hat nach alledem die von dem Gerichtshof zu Art. 3 Abs. 5 Buchst. b ii GVO 1400/2002 aufgestellten Auslegungsgrundsätze auf den vorliegenden Fall zutreffend angewendet.

Ball

Dr. Frellesen

Dr. Milger

Dr. Hessel

Dr. Schneider

Vorinstanzen:

LG Frankfurt/Main, Entscheidung vom 02.05.2007 - 3/4 O 156/06 -

OLG Frankfurt/Main, Entscheidung vom 13.05.2008 - 11 U 39/07 (Kart) -