

TE OGH 2023/9/25 60b98/23i

JUSLINE Entscheidung

🕒 Veröffentlicht am 25.09.2023

Kopf

Der Oberste Gerichtshof hat als Revisionsgericht durch den Senatspräsidenten Hon.-Prof. Dr. Gitschthaler als Vorsitzenden sowie die Hofrätinnen und Hofräte Dr. Nowotny, Dr. Hofer-Zeni-Rennhofer, Dr. Faber und Mag. Pertmayr als weitere Richter in der Rechtssache der klagenden Partei A*, vertreten durch die Rechtsanwälte Lang & Schulze-Bauer OG in Fürstenfeld, gegen die beklagte Partei T*, vertreten durch Dr. Nikolaus Friedl, Rechtsanwalt in Wien, wegen 307.800 EUR sA, über die Revision der beklagten Partei gegen das Urteil des Oberlandesgerichts Wien als Berufungsgericht vom 17. April 2023, GZ 15 R 186/22s-31, womit das Urteil des Landesgerichts Korneuburg vom 17. Oktober 2022, GZ 6 Cg 18/21h-27, bestätigt wurde, zu Recht erkannt:

Spruch

Der Revision wird Folge gegeben.

Das angefochtene Urteil wird dahin abgeändert, dass es zu lauten hat:

„Das Klagebegehren, die beklagte Partei sei schuldig, der klagenden Partei 307.800 EUR samt 4 % Zinsen aus 64.800 EUR vom 9. 2. bis 2. 7. 2021 und aus 307.800 EUR ab 3. 7. 2021 binnen 14 Tagen zu bezahlen, wird abgewiesen.

Die klagende Partei ist schuldig, der beklagten Partei die mit 42.201,94 EUR (darin enthalten 5.125,99 EUR Umsatzsteuer und 11.446 EUR Barauslagen) bestimmten Kosten des Verfahrens erster und zweiter Instanz binnen 14 Tagen zu ersetzen.“

Die klagende Partei ist schuldig, der beklagten Partei die mit 18.635,36 EUR (darin enthalten 562,06 EUR Umsatzsteuer und 15.263 EUR Pauschalgebühr) bestimmten Kosten des Revisionsverfahrens binnen 14 Tagen zu ersetzen.

Text

Entscheidungsgründe:

[1] Die Klägerin ist Immobilienmaklerin, der Beklagte ist Landwirt.

[2] Ab dem Jahr 2016 suchte der Beklagte Käufer für ihm gehörige, im 22. Wiener Gemeindebezirk gelegene unbebaute und als landwirtschaftlich genutzte Flächen gewidmete Liegenschaften mit einer Gesamtgrundfläche von 149.774 m². Diese Liegenschaften waren auf dem Grundstücksmarkt weniger als landwirtschaftliche Flächen, sondern vielmehr als langfristiges Bauerwartungsland im Hinblick auf allfällig in den nächsten Jahrzehnten liegende Entscheidungen der Behörden, neue Gebiete zur Stadtentwicklung zu erschließen und in Bauland umzuwidmen, von Interesse.

[3] Betreffend diese Liegenschaften kam es mit drei Wohnbaugesellschaften zu Verhandlungen:

[4] 1) * (im Folgenden „1. WG“ [für „Wohnbaugesellschaft“]):

[5] V* stand seit 2016 als selbständiger Immobilienmakler in Kooperation mit der Klägerin. Er kam mit dem

Beklagten in Kontakt. Dieser erzählte ihm von seinen Überlegungen, die Liegenschaften zu verwerten. V* bot dem Beklagten an, dass er und die Klägerin in Kooperation für ihn beim Verkauf der Liegenschaften als Makler tätig werden. Damit war der Beklagte einverstanden, zumal ihm V* erklärte, dass die Liegenschaften zu höheren Preisen als den bis dahin vom Beklagten eingeholten Angeboten Dritter verwertet werden könnten.

[6] In der Folge vereinbarte V* mit der Klägerin, die Tätigkeiten für den Beklagten gemeinsam abzuwickeln und die daraus resultierende Provision im Verhältnis 1:1 zu teilen.

[7] V* sollte insbesondere die Verkäuferseite als Makler betreuen, die Klägerin über ihre bereits bestehenden Kontakte die Käuferseite.

[8] Die Klägerin nahm in der Folge Kontakt mit verschiedenen Unternehmen auf, die ihrer Einschätzung nach Interesse am Erwerb der Liegenschaften haben könnten. Dabei sprach sie auch * als Vertreter der 1. WG an. Beginnend mit Frühjahr 2017 kam es daraufhin zu einer Korrespondenz und zu Gesprächen mit der 1. WG über einen möglichen Verkauf.

[9] Mit Schreiben vom 7. 6. 2017 legte die 1. WG schließlich ein Kaufangebot über 300 EUR pro m², das aber ein Splitting des Kaufpreises vorsah. Ein Teil von 50 % sollte unbedingt gezahlt werden, der andere Teil erst nach einer allfälligen Umwidmung der Grundstücke in Bauland.

[10] Dieses Angebot erörterte der Beklagte in einem Gespräch am 30. 6. 2017 in Anwesenheit seines anwaltlichen Vertreters (Beklagtenvertreter) mit H*, F* und V*. Der Beklagte erklärte dabei, den Kaufpreis überlegenswert zu finden, nicht jedoch dessen Splitting. Die 1. WG wurde in der Folge aufgefordert, einen Kaufpreis von 300 EUR pro m² ohne Splitting zu prüfen. In weiteren Gesprächen mit der 1. WG wurde in der Folge versucht, eine Einigung über den Kaufpreis ohne das von der 1. WG verlangte Splitting zu erreichen.

[11] Im Hinblick auf diese Verkaufsverhandlungen mit der 1. WG schlossen die Streitteile und V* am 30. 8. 2017 eine schriftliche Vereinbarung, worin sich der Beklagte zur Zahlung einer „Vermittlungsprovision“ in der Höhe von pauschal 1,2 %, zzgl 20 % MwSt des Kaufpreises im Fall des Verkaufs der Liegenschaften an die 1. WG verpflichtete.

[12] Eine entsprechende Provisionsvereinbarung gab es betreffend andere Interessenten nicht.

[13] Schließlich konnte mit der 1. WG kein Konsens über den Kaufpreis erzielt werden, sodass nach einem letzten Gesprächstermin am 9. 10. 2017 die Verkaufsverhandlungen nicht weiter fortgeführt wurden.

2) * (im Folgenden „2. WG“)

[14] Im November 2017 machte H* Vertreter der 2. WG auf das Kaufobjekt aufmerksam. Er wies darauf hin, dass ein Angebot nur bei einem Kaufpreis von 300 EUR pro m² Sinn machen würde. Die 2. WG zeigte sich einem Ankauf gegenüber nicht abgeneigt und ersuchte um Übermittlung eines Letter of Intent.

[15] Von diesem Kontakt setzte F* mit E-Mail vom 29. 11. 2017 den Beklagtenvertreter in Kenntnis.

[16] In der Folge vereinbarte H* mit D* als Vertreter der 2. WG bzw dessen Sekretariat einen Gesprächstermin für 11. 12. 2017, ein Letter of Intent wurde nicht erstellt.

[17] Dieser Gesprächstermin wurde durch die 2. WG kurzfristig abgesagt.

[18] Danach setzten die Klägerin und V* betreffend die 2. WG keine Handlungen mehr. Zu unmittelbaren Gesprächen zwischen dem Beklagten bzw dem Beklagtenvertreter mit Vertretern der 2. WG war es dabei nie gekommen.

3) * (im Folgenden: „3. WG“)

[19] Bereits im Spätherbst 2016 erhielt die 3. WG Kenntnis von den Verkaufsabsichten des Beklagten und zeigte ihm gegenüber ihr Interesse am Ankauf. Weder der Kontakt noch die Betreuung des Beklagten zur 3. WG erfolgten durch Vertreter der Klägerin.

[20] Im Dezember 2016 kam es zu einem Gespräch zwischen dem Beklagten und Mag. H* als Leiter der Rechtsabteilung der 3. WG und deren Vertrauensleuten, bei dem die Positionen im Groben dargelegt wurden, Preisvorstellungen wurden dabei noch nicht genannt.

[21] Die Gespräche, zu denen auch der Beklagtenvertreter für den Beklagten und DI M* als Vorstand der 3. WG beigezogen wurde, wurden im Frühjahr 2017 fortgesetzt.

[22] Schließlich legte die 3. WG im Juli 2017 ein schriftliches Kaufangebot. Dieses sah zwei Varianten für die Zahlung des Kaufpreises vor, nämlich entweder mit einem Splitting in einen unbedingten Teil und einen mit der Umwidmung in Bauland bedingten Teil oder mit einem (in Summe geringeren) unbedingten Fixbetrag.

[23] Wie bereits gegenüber der 1. WG lehnte der Beklagte ein Kaufpreissplitting auch gegenüber der 3. WG ab und bestand auf einer unbedingten Einmalzahlung.

[24] In einem Telefonat im Dezember 2017 bot DI M* für die 3. WG schließlich einen Kaufpreis von 300 EUR pro m² ohne Splitting an, mit dem der Beklagte einverstanden war, sodass er eine telefonische Verkaufszusage machte. Entsprechend dieser telefonischen Vereinbarung legte die 3. WG am 21. 12. 2017 ein schriftliches Kaufanbot über 45.000.000 EUR, das der Beklagte am 28. 12. 2017 unterfertigte.

b [25] In den bei diesem Termin geführten Verkaufsgesprächen erklärte DI M* dem Beklagten, dass sie sich Projektpartner suchen würden, um den Kaufpreis gemeinsam aufzubringen und das wirtschaftliche Risiko zu minimieren. Damit war der Beklagte einverstanden, ohne dass ihm gegenüber mögliche künftige Projektpartner konkret genannt wurden.

[26] Von der Annahme dieses Angebots verständigte der Beklagte V* Ende 2017, Details dazu nannte er dabei nicht.

[27] In der Folge versuchte die 3. WG im Hinblick auf den hohen Kaufpreis und entsprechend den Formulierungen im unterfertigten Kaufanbot, Projektpartner für den Ankauf zu finden. Dabei wandte sie sich auch an die 1. und die 2. WG. Der Kontakt von der 3. WG zu diesen wurde dabei nicht durch die Klägerin oder V* hergestellt oder betreut.

[28] Im März 2018 standen die Projektpartner der 3. WG fest. Diese einigten sich darauf, wie der Kaufpreis auf die einzelnen Käufer aufgeteilt werde. Dementsprechend wurde im Juni und Juli 2018 ein Kaufvertrag über die Liegenschaft von den Vertragspartnern unterfertigt und grundbücherlich durchgeführt. Mit diesem Kaufvertrag erwarben die drei WG und sieben weitere Käuferinnen als ein Käuferkonsortium vom Beklagten die Liegenschaften um den Gesamtkaufpreis von 45.000.000 EUR. Mit Ausnahme der 3. WG sollte jede Käuferin ausschließlich für die Entrichtung des ihr zugeordneten Teils des Kaufpreises haften; die 3. WG übernahm die solidarische Haftung für die Kaufpreisanteile der übrigen Käuferinnen.

[29] Die Klägerin begehrt die Zahlung von 307.800 EUR sA. Dabei handle es sich einerseits um die Vermittlungsprovision von 1,2 % des mit der 1. WG vereinbarten Kaufpreises zuzüglich 20 % Umsatzsteuer in Höhe von 64.800 EUR. Andererseits habe sie auch die 2. WG als Käuferin dem Beklagten gegenüber als Kaufinteressentin eingemeldet und sei auch insoweit verdienstlich geworden. Dafür stehe ihr eine dreiprozentige, aus diesem Kaufpreisanteil resultierende Provisionsforderung zuzüglich 20 % Umsatzsteuer in Höhe von 243.000 EUR zu.

[30] Der Beklagte wendete ein, die Leistungen der Klägerin betreffend die 1. WG und die 2. WG seien für das Zustandekommen des Kaufvertrags vom Juli 2018 nicht adäquat kausal gewesen. Nachdem die Verkaufsgespräche mit der 1. WG über den Ankauf der gesamten Liegenschaft endgültig gescheitert gewesen seien, habe er bereits im Dezember 2017 eine vollständige Kaufeinigung mit der 3. WG getroffen. Die 3. WG habe erst nach Fixierung der Kaufbedingungen mit dritten Rechtspersonen ein Käuferkonsortium gebildet. Dass ein Mitglied dieses (ohne Zutun des Beklagten erst nach Kaufeinigung gebildeten) Konsortiums ein im Vorfeld von der Klägerin präsentierter Interessent für den Kauf der Liegenschaften sei, begründe keine verdienstliche Tätigkeit der Klägerin. In Bezug auf die 2. WG sei zwar ein Angebot in Aussicht gestellt, jedoch nicht gelegt worden. Alleiniger Grund für den späteren Vertragsabschluss mit der 2. WG sei die Namhaftmachung durch die 3. WG im Rahmen der Konsortiensuche gewesen.

[31] Die Vorinstanzen gaben dem Klagebegehren statt. Das Berufungsgericht führte aus, nach § 6 Abs 1 MaklerG setze der Provisionsanspruch den Nachweis einer verdienstlichen, für den Geschäftsabschluss adäquat kausalen Tätigkeit voraus. Im Geschäftszweig der gewerblichen Immobilienmakler reiche dabei die Namhaftmachung des potenziellen Geschäftspartners. Bei wertender Betrachtung der Gesamtumstände sei die Tätigkeit der Klägerin als adäquat verdienstlich zu werten. Aufgrund der besonderen Umstände des konkreten Falls – eine überaus große Grundfläche sei zum Verkauf angeboten worden, dem eine eingeschränkte Zahl potenzieller Kaufinteressenten gegenübergestanden sei – könnten die mit der 1. WG geführten Verkaufsverhandlungen im Oktober 2017 nicht als endgültig gescheitert angesehen werden. Zwar sei die Fortsetzung der Verkaufsgespräche durch die Initiative eines

Dritten (der 3. WG) erfolgt, der ein Angebot ohne Splitting gelegt habe. Zum Kaufvertragsabschluss sei es jedoch nicht ausschließlich aufgrund anderer Umstände gekommen, sondern dadurch, dass durch die Vermittlungstätigkeit der Klägerin den Kaufinteressenten die näher bezeichneten Vorinformationen über das Kaufobjekt einschließlich der vom Beklagten geäußerten Kaufpreisvorstellungen bei der Beurteilung einer Beteiligung zu Gute gekommen seien. Wenngleich die Interessenten auf das Angebot der 3. WG nicht hätten Einfluss nehmen können, sei es ihnen aufgrund der Vorinformationen möglich gewesen, die angebotene Beteiligung am Konsortium besser zu beurteilen. Das Angebot der 3. WG an die gegenständlichen Konsorten habe etwa den vom Beklagten gegenüber der 1. WG geäußerten Kaufpreisvorstellungen entsprochen, jedoch ohne Splitting. Die Klägerin habe in beiden Fällen eine Gelegenheit zum Vertragsabschluss nachgewiesen und dieser Nachweistätigkeit sei der Vertragsabschluss in angemessener Zeit nachgefolgt. Die Kausalität zwischen Maklertätigkeit und Vertragsabschluss sei nicht schon deshalb verloren gegangen, weil zwischenzeitig auch andere Ursachen für den Vertragsabschluss gesetzt worden seien. [31] Die Vorinstanzen gaben dem Klagebegehren statt. Das Berufungsgericht führte aus, nach Paragraph 6, Absatz eins, MaklerG setze der Provisionsanspruch den Nachweis einer verdienstlichen, für den Geschäftsabschluss adäquat kausalen Tätigkeit voraus. Im Geschäftszweig der gewerblichen Immobilienmakler reiche dabei die Namhaftmachung des potenziellen Geschäftspartners. Bei wertender Betrachtung der Gesamtumstände sei die Tätigkeit der Klägerin als adäquat verdienstlich zu werten. Aufgrund der besonderen Umstände des konkreten Falls – eine überaus große Grundfläche sei zum Verkauf angeboten worden, dem eine eingeschränkte Zahl potenzieller Kaufinteressenten gegenübergestanden sei – könnten die mit der 1. WG geführten Verkaufsverhandlungen im Oktober 2017 nicht als endgültig gescheitert angesehen werden. Zwar sei die Fortsetzung der Verkaufsgespräche durch die Initiative eines Dritten (der 3. WG) erfolgt, der ein Angebot ohne Splitting gelegt habe. Zum Kaufvertragsabschluss sei es jedoch nicht ausschließlich aufgrund anderer Umstände gekommen, sondern dadurch, dass durch die Vermittlungstätigkeit der Klägerin den Kaufinteressenten die näher bezeichneten Vorinformationen über das Kaufobjekt einschließlich der vom Beklagten geäußerten Kaufpreisvorstellungen bei der Beurteilung einer Beteiligung zu Gute gekommen seien. Wenngleich die Interessenten auf das Angebot der 3. WG nicht hätten Einfluss nehmen können, sei es ihnen aufgrund der Vorinformationen möglich gewesen, die angebotene Beteiligung am Konsortium besser zu beurteilen. Das Angebot der 3. WG an die gegenständlichen Konsorten habe etwa den vom Beklagten gegenüber der 1. WG geäußerten Kaufpreisvorstellungen entsprochen, jedoch ohne Splitting. Die Klägerin habe in beiden Fällen eine Gelegenheit zum Vertragsabschluss nachgewiesen und dieser Nachweistätigkeit sei der Vertragsabschluss in angemessener Zeit nachgefolgt. Die Kausalität zwischen Maklertätigkeit und Vertragsabschluss sei nicht schon deshalb verloren gegangen, weil zwischenzeitig auch andere Ursachen für den Vertragsabschluss gesetzt worden seien.

[32]

Rechtliche Beurteilung

Die Revision des Beklagten ist wegen einer Fehlbeurteilung des Berufungsgerichts zulässig, sie ist auch berechtigt.

[33] 1. Das Berufungsgericht hat die ständige Rechtsprechung zum Provisionsanspruch des Maklers an sich zutreffend wiedergegeben. Danach ist dafür eine für den Vertragsabschluss adäquate (zumindest mit-)kausale Tätigkeit des Maklers erforderlich (RS0029415; RS0062752 [T1, T2, T3, T4, T8]; RS0062723 [T1, T5, T6, T19, T21]; RS0062800; RS0121626 [T1, T6]). Für den Geschäftszweig der gewerblichen Immobilienmakler genügt für die verdienstliche Tätigkeit (während des aufrechten Maklervertrags) zur Begründung des Provisionsanspruchs in der Regel (mangels gegenteiliger Vereinbarung) der bloße Nachweis der Kaufgelegenheit (RS0062723 [T18]). Dieser Nachweis besteht im Allgemeinen in der erstmaligen Namhaftmachung eines neuen, bisher unbekannten potenziellen Interessenten für den Vertragsabschluss, mit dem das Geschäft – durch die zumindest mitursächliche Tätigkeit des Maklers – letztlich zustande gekommen ist (RS0062723 [T19]). Der Realitätenvermittler braucht nur die Namhaftmachung der Kaufgelegenheit und das Zustandekommen des Geschäfts zu beweisen. Der Auftraggeber hätte zu beweisen, dass die Bemühungen des Vermittlers das abgeschlossene Geschäft weder veranlasst noch mitveranlasst haben (RS0062940 [T3]; vgl. auch 1 Ob 563/95; 2 Ob 80/05m; 4 Ob 216/17v). Ein Anspruch auf Vermittlungsprovision besteht dann nicht, wenn das angestrebte Rechtsgeschäft erst nach dem endgültigen Scheitern der Bemühungen des Vermittlers ausschließlich aufgrund anderer Umstände – wie etwa durch die spätere Tätigkeit einer dritten Person – zustande kommt (RS0062752 [T1]). Nach älterer noch zum Handelsvertretergesetz ergangener Rechtsprechung lag eine verdienstliche Tätigkeit dann vor, wenn sie den Anforderungen des Vermittlungsvertrags entsprach und ihrer Art nach geeignet war, für den Geschäftsherrn Vertragspartner aufzufinden bzw. diese zum Vertragsabschluss zu bewegen,

wenn – bei Immobilienmaklern – die Namhaftmachung des Dritten für das spätere Zustandekommen des Kaufvertrags nützlich war (1 Ob 563/95 = RS0062747). In der erwähnten jüngsten Rechtsprechung wurde allerdings das Vorliegen von Kausalität als maßgeblich angesehen. [33] 1. Das Berufungsgericht hat die ständige Rechtsprechung zum Provisionsanspruch des Maklers an sich zutreffend wiedergegeben. Danach ist dafür eine für den Vertragsabschluss adäquate (zumindest mit-)kausale Tätigkeit des Maklers erforderlich (RS0029415; RS0062752 [T1, T2, T3, T4, T8]; RS0062723 [T1, T5, T6, T19, T21]; RS0062800; RS0121626 [T1, T6]). Für den Geschäftszweig der gewerblichen Immobilienmakler genügt für die verdienstliche Tätigkeit (während des aufrechten Maklervertrags) zur Begründung des Provisionsanspruchs in der Regel (mangels gegenteiliger Vereinbarung) der bloße Nachweis der Kaufgelegenheit (RS0062723 [T18]). Dieser Nachweis besteht im Allgemeinen in der erstmaligen Namhaftmachung eines neuen, bisher unbekannten potenziellen Interessenten für den Vertragsabschluss, mit dem das Geschäft – durch die zumindest mitursächliche Tätigkeit des Maklers – letztlich zustande gekommen ist (RS0062723 [T19]). Der Realitätenvermittler braucht nur die Namhaftmachung der Kaufgelegenheit und das Zustandekommen des Geschäfts zu beweisen. Der Auftraggeber hätte zu beweisen, dass die Bemühungen des Vermittlers das abgeschlossene Geschäft weder veranlasst noch mitveranlasst haben (RS0062940 [T3]; vergleiche auch 1 Ob 563/95; 2 Ob 80/05m; 4 Ob 216/17v). Ein Anspruch auf Vermittlungsprovision besteht dann nicht, wenn das angestrebte Rechtsgeschäft erst nach dem endgültigen Scheitern der Bemühungen des Vermittlers ausschließlich aufgrund anderer Umstände – wie etwa durch die spätere Tätigkeit einer dritten Person – zustande kommt (RS0062752 [T1]). Nach älterer noch zum Handelsvertretergesetz ergangener Rechtsprechung lag eine verdienstliche Tätigkeit dann vor, wenn sie den Anforderungen des Vermittlungsvertrags entsprach und ihrer Art nach geeignet war, für den Geschäftsherrn Vertragspartner aufzufinden bzw diese zum Vertragsabschluss zu bewegen, wenn – bei Immobilienmaklern – die Namhaftmachung des Dritten für das spätere Zustandekommen des Kaufvertrags nützlich war (1 Ob 563/95 = RS0062747). In der erwähnten jüngsten Rechtsprechung wurde allerdings das Vorliegen von Kausalität als maßgeblich angesehen.

[34] 2. Die Revision zeigt zutreffend auf, dass es im vorliegenden Fall an jeglicher Kausalität der Tätigkeit der Klägerin für den zustande gekommenen Kaufvertrag mangelt. Denkt man sich nämlich die Tätigkeiten der Klägerin nach der Formel von der *conditio sine qua non* weg, änderte sich am entscheidenden Verlauf, der zum Kaufvertrag führte, nichts. Denn die 3. WG hatte bereits vor dem Abschluss der Provisionsvereinbarung betreffend die 1. WG vom August 2017 und vor den Tätigkeiten der Klägerin oder ihrer Vertreter betreffend die 2. WG Kenntnis von den Verkaufsabsichten des Beklagten. Der Kontakt zur 1. WG und der 2. WG, der letztlich zum Kaufvertrag vom Juni/Juli 2018 führte, wurde nicht von der Klägerin, sondern ausschließlich von der 3. WG hergestellt. Dem Beklagten ist somit der Beweis gelungen, dass – ungeachtet der betreffend die 1. WG abgeschlossenen Provisionsvereinbarung der Streitteile vom 30. 8. 2017 sowie des „Einmeldens“ der 2. WG – die Bemühungen der Klägerin das abgeschlossene Geschäft weder veranlasst noch mitveranlasst haben.

[35] 3. Dass – wie das Berufungsgericht meinte – den Erwerbern die schon vorher von der Klägerin erhaltenen Informationen „zu Gute kamen“ oder ihnen eine „bessere Beurteilung“ ermöglichten, macht die Tätigkeiten der Klägerin noch nicht (mit-)kausal für den zustande gekommenen Kaufvertrag. Dass die 3. WG aufgrund der Vermittlungstätigkeit der Klägerin auf die 1. WG und die 2. WG zugekommen wäre, wurde nicht festgestellt.

[36] 4. Dass es durch die Vorinformation durch die Klägerin allenfalls eine geringe Ersparnis bei der Informationsbeschaffung gegeben haben mag, reicht nicht (vgl 3 Ob 131/16k [ErwGr 7.3.]). [36] 4. Dass es durch die Vorinformation durch die Klägerin allenfalls eine geringe Ersparnis bei der Informationsbeschaffung gegeben haben mag, reicht nicht vergleiche 3 Ob 131/16k [ErwGr 7.3.]).

[37] 5. Der Revisionsbeantwortung, die teilweise nicht vom festgestellten Sachverhalt ausgeht, gelingt es angesichts der Feststellungen nicht, die vom Beklagten bewiesene fehlende Kausalität der Tätigkeiten der Klägerin für den zustande gekommenen Kaufvertrag zu widerlegen.

[38] Demnach besteht das Klagebegehren nicht zu Recht, weshalb die Revision berechtigt und das Klagebegehren abzuweisen ist.

[39] 6. Die Kostenentscheidung gründet auf §§ 41, 50 ZPO. Für das erstinstanzliche Verfahren ist den Einwendungen der Klägerin zu folgen, wonach die mit Schriftsatz vom 16. 9. 2022 vorgelegten Urkunden entweder schon mit Schriftsatz vom 25. 5. 2021 oder in der Verhandlung vom 27. 9. 2022 vorgelegt hätten werden können; die Urkundenvorlage vom 16. 9. 2021 ist demnach nicht zu honorieren. [39] 6. Die Kostenentscheidung gründet auf

Paragraphen 41, 50, ZPO. Für das erstinstanzliche Verfahren ist den Einwendungen der Klägerin zu folgen, wonach die mit Schriftsatz vom 16. 9. 2022 vorgelegten Urkunden entweder schon mit Schriftsatz vom 25. 5. 2021 oder in der Verhandlung vom 27. 9. 2022 vorgelegt hätten werden können; die Urkundenvorlage vom 16. 9. 2021 ist demnach nicht zu honorieren.

Textnummer

E139563

European Case Law Identifier (ECLI)

ECLI:AT:OGH0002:2023:0060OB00098.23I.0925.000

Im RIS seit

24.10.2023

Zuletzt aktualisiert am

10.04.2024

Quelle: Oberster Gerichtshof (und OLG, LG, BG) OGH, <http://www.ogh.gv.at>

© 2026 JUSLINE

JUSLINE® ist eine Marke der ADVOKAT Unternehmensberatung Greiter & Greiter GmbH.

www.jusline.at