

TE OGH 2013/10/8 3Ob147/13h

JUSLINE Entscheidung

🕒 Veröffentlicht am 08.10.2013

Kopf

Der Oberste Gerichtshof hat als Revisionsgericht durch den Senatspräsidenten Dr. Prückner als Vorsitzenden sowie den Hofrat Univ.-Prof. Dr. Neumayr, die Hofrätin Dr. Lovrek und die Hofräte Dr. Jensik und Dr. Roch als weitere Richter in der Rechtssache der klagenden Partei H*****, selbständiger Handelsvertreter, *****, vertreten durch Dr. Gerhard Taufner und andere Rechtsanwälte in Melk, gegen die beklagte Partei A***** GmbH, *****, vertreten durch Mag. Gerhard Stranzinger, Rechtsanwalt in Ried im Innkreis, wegen 20.851,70 EUR sA, infolge Revision der beklagten Partei gegen das Zwischenurteil des Oberlandesgerichts Linz als Berufungsgericht vom 23. April 2013, GZ 6 R 28/13z-31, womit infolge Berufung der klagenden Partei das Urteil des Landesgerichts Ried im Innkreis vom 26. November 2012, GZ 5 Cg 38/10f-27, abgeändert wurde, den

Beschluss

gefasst:

Spruch

Die Revision der beklagten Partei wird Folge gegeben.

Die angefochtene Entscheidung wird aufgehoben und dem Berufungsgericht eine neuerliche Entscheidung aufgetragen.

Die Kosten des Revisionsverfahrens sind weitere Verfahrenskosten.

Text

Begründung:

Der Kläger hat mit der beklagten Partei, die Luftbildaufnahmen vermarktet, am 10. April 2005 auf unbestimmte Zeit einen Handelsvertretervertrag geschlossen. Dem Kläger oblag der Verkauf von Luftbildern in jenen Gebieten, die von der beklagten Partei festgelegt wurden.

Am 15. Februar 2010 löste der Kläger das Vertragsverhältnis vorzeitig auf. Den Gegenstand des Verfahrens bildet die Frage, ob ein wichtiger Grund für die vorzeitige Vertragsauflösung vorlag.

In der ursprünglichen Provisionsvereinbarung waren vier Provisionsstufen vorgesehen: Bis zu einem gewissen durchschnittlichen Wochenumsatz stand die Mindestprovision von 15 % zu, ab diesem Umsatz bis zu einem weiteren durchschnittlichen Wochenumsatz eine Provision zwischen 20 und 25 %, variierend je nach erzieltm Bildschnitt, danach ab einem gewissen höheren Umsatz zwischen 23 und 30 %, wieder variierend nach dem Bildschnitt, und schließlich ab einem weiteren erhöhten Wochenumsatz zwischen 25 und 35 %, je nach Bildschnitt.

Neben dem Handelsvertretervertrag schlossen die Parteien auch einen Gebietsleitervertrag mit einer 3%igen Vergütung vom Nettoverkauf des Teams, gekoppelt an Umsatzziele und Bildschnitt.

Bei einem Gespräch im Jänner oder Februar 2008 vereinbarten der Kläger und der Geschäftsführer der beklagten Partei mündlich eine Erhöhung der höchsten Provisionsstufe auf 34 bis zu 44 % von zuvor 25 bis zu 35 % ab einem durchschnittlichen Wochenumsatz von 2.370 EUR; die übrigen Provisionsstufen blieben unverändert. Zusätzlich vereinbarten die Streitparteien, die Superprovision des Klägers von 3 auf 5 % zu erhöhen.

Diese Provisionserhöhungen wurden unter jederzeitigem Widerruf seitens der beklagten Partei insbesondere für den Fall vereinbart, dass der Kläger bzw. dessen Team die angestrebten Verkaufsumsätze nicht erreichten oder der Kläger kündigen sollte. Der Geschäftsführer der beklagten Partei wollte den Kläger mit der vereinbarten Provisionserhöhung zu besonderen Leistungen motivieren und ihn als Mitarbeiter bei der beklagten Partei halten.

In den Folgemonaten stellte der Geschäftsführer der beklagten Partei fest, dass weder der Kläger selbst noch sein Team die erwarteten Umsatzzahlen erreichten. Bei einem Gespräch vom 29. Oktober 2008 einigten sich der Geschäftsführer der beklagten Partei und der Kläger mündlich darauf, dass die oberste Provisionsstufe je nach Bildschnitt auf zwischen 30 bis maximal 40 % reduziert wird, dies bei gleichbleibender Superprovision von 5 %; andererseits sollte der Kläger eine zusätzliche Provision zwischen 1 bis maximal 4 % erhalten, wenn von November 2008 bis einschließlich Oktober 2009 der Kläger und sein Team einen gemeinsamen Gesamtumsatz von 300.000 bis 600.000 EUR erreichten. Die jederzeitige Widerrufbarkeit der erhöhten Provision wurde bei dem Gespräch am 29. Oktober 2008 zwischen den Parteien nicht erörtert. Der Geschäftsführer der beklagten Partei erachtete dies als nicht notwendig, da er davon ausging, dass die jederzeitige Widerrufbarkeit der Provisionserhöhung laut Vereinbarung von Jänner/Februar 2008 unverändert blieb und eine Abänderung lediglich im Hinblick auf die Provisionserhöhung erfolgte. Einer Provisionserhöhung über die ursprünglichen Provisionsstufen hinaus hätte der Geschäftsführer der beklagten Partei ohne Vereinbarung der jederzeitigen Widerrufbarkeit nicht zugestimmt, da Voraussetzung dieser Provisionserhöhung für ihn war, dass der Kläger weiterhin als Handelsvertreter und Gebietsleiter für die beklagte Partei tätig blieb und er mit seinem Team entsprechende Umsätze erzielte.

Mit Schreiben vom 20. November 2009 kündigte der Kläger seinen Handelsvertretervertrag mit der beklagten Partei unter Einhaltung der sechsmonatigen Kündigungsfrist mit Wirkung zum 31. Mai 2010. Daraufhin teilte der Geschäftsführer der beklagten Partei dem Kläger mit Schreiben vom 24. November 2009 mit, dass die Superprovision und die Sonderprovision mit Dezember 2009 auf Normalstatus zurückgesetzt und dem Kläger das neue Einsatzgebiet 156 zugewiesen werde. Der Kläger stellte daraufhin seine Tätigkeit als Handelsvertreter und Gebietsleiter gegenüber der beklagten Partei in der ersten Dezemberwoche 2009 faktisch ein und nahm diese auch nicht mehr auf.

Die jährlich eingeflogenen Gebiete wurden von der beklagten Partei festgelegt. Die in der Obersteiermark gelegenen Gebiete mit den Kartenblattnummern 156 und 161 zählten nicht zu jenen Gebieten, die vom Kläger im Jahr 2009 regelmäßig bearbeitet wurden. Betreffend das Gebiet Nr. 156 war im November 2009 ein Bearbeitungsauftrag nicht erledigt worden, weshalb dieses Gebiet dem Kläger zur Bearbeitung zugewiesen wurde. Der Kläger erhielt mit Dezember 2009 ferner Bilder für das Gebiet Nr. 161 zur Bearbeitung zugewiesen; er verweigerte jedoch ein Tätigwerden in beiden Gebieten. Bilder betreffend jene Gebiete, die er bis November 2009 regelmäßig bearbeitet hatte, erhielt der Kläger ab Dezember 2009 nicht mehr.

Der Kläger erhielt im Jahr 2009 jeweils ohne Mehrwertsteuer an Provision und Superprovision samt Terminauszahlung 4.035,32 EUR im Jänner, 3.044,80 EUR im Februar, 5.109,91 EUR im März, 5.159,23 EUR im April, 4.473,16 EUR im Mai, 3.164,22 EUR im Juni, 3.216,87 EUR im Juli, 6.265,67 EUR im August, 4.059,66 EUR im September, 6.746,48 EUR im Oktober, 3.010,32 EUR im November und 990,76 EUR im Dezember. Es kann nicht festgestellt werden, welche Einkünfte der Kläger an Provision und Superprovision samt Terminauszahlung von Jänner bis einschließlich Mai 2010 erzielt hätte, wenn er in diesem Zeitraum weiterhin als Handelsvertreter und Gebietsleiter tätig gewesen wäre. Für die Tätigkeit des Klägers fielen sowohl Fahrtkosten als auch Diäten an, deren durchschnittliche monatliche Höhe nicht festgestellt werden kann. Diese Aufwendungen wurden vom Kläger bei der jährlichen Einkommensteuererklärung als einkommensmindernd angegeben. Ab Jänner 2010 wäre in jenen Gebieten, in denen der Kläger zuvor regelmäßig tätig war, der Verkauf von 2527 Bildern vorgesehen gewesen. Die Herstellungskosten pro Bild betragen ca. 6 EUR. Etwa 10 % dieser 2527 Bilder konnten nicht mehr bearbeitet bzw. verkauft werden. Da von der beklagten Partei andere Handelsvertreter mit der Bearbeitung und dem Verkauf der 2527 Bilder beauftragt wurden, konnten diese Handelsvertreter in anderen Gebieten im Jahr 2010 weniger Bilder als durchschnittlich bearbeiten und verkaufen. Der beklagten Partei fielen insofern im Hinblick auf die anderen beauftragten Handelsvertreter erhöhte Reisekosten und Spesen betreffend Bearbeitung und Verkauf dieser Bilder an. Ein Ersatz für den Kläger als Handelsvertreter und

Gebietsleiter konnte trotz intensiver Bemühungen für längere Zeit nicht gefunden werden.

Der Kläger begehrt von der beklagten Partei restliche Provisionszahlungen (Dezember 2009: 624,01 EUR; Jänner 2010: 474,49 EUR) sowie Schadenersatz (2. Jännerhälfte: 2.194,80 EUR sowie für die Monate Februar bis Mai 2010 jeweils 4.389,60 EUR) aus der vorzeitigen Auflösung seines Handelsvertreter- und Gebietsleitervertrags zum 15. Februar 2010. Die beklagte Partei habe als Reaktion auf die Kündigung zu Unrecht die vereinbarte Provision von 40 % sowie die vereinbarte Superprovision von 5 % widerrufen und einseitig auf die zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses geltenden Provisionssätze herabgesetzt. Unzulässigerweise habe die beklagte Partei auch eine einseitige Abänderung des Verkaufsgebiets des Klägers vorgenommen. Trotz Nachfrage habe die beklagte Partei dem Kläger während der Kündigungsfrist kein Bildmaterial zur Verfügung gestellt, sodass der Kläger an seiner Arbeit gehindert gewesen sei.

Die beklagte Partei wandte ein, dass die vorzeitige Auflösung der Verträge durch den Kläger unrechtmäßig erfolgt sei, weshalb dem Kläger keine Schadenersatz- bzw Provisionsansprüche zustünden. Bei der von der beklagten Partei mündlich erhöhten und täglich widerrufbaren Provision von 40 % habe es sich um eine Motivationsprämie für den Aufbau neuer Mitarbeiter und nicht um einen vertraglichen Anspruch gehandelt. Diese Motivationszahlung sei nach Kündigung des Klägers widerrufen und daraufhin vertragsgemäß abgerechnet worden. Zwischen den Streitparteien sei kein Hausgebiet vereinbart worden. Aufgrund der Kündigungsfrist habe den Kläger die Verpflichtung getroffen, bis 31. Mai 2010 seine Verträge ordnungsgemäß zu erfüllen. Der der beklagten Partei durch die Arbeitsverweigerung des Klägers entstandene Schaden von 15.162 EUR (Herstellungskosten für 2527 Bilder à 6 EUR) werde der Klageforderung kompensando entgegengehalten.

Das Erstgericht wies das Klagebegehren auch im zweiten Rechtsgang ab. Zwischen den Streitparteien sei die jederzeitige Widerrufbarkeit der Provisionserhöhung vereinbart worden, nicht hingegen der exklusive Einsatz des Klägers in einem bestimmten Bearbeitungsgebiet. Daraus folge, dass die beklagte Partei mit ihrer Zurücksetzung der Provision auf den Normalstatus und der Zuteilung eines anderen Einsatzgebietes nicht gegen ihre Vertragspflichten verstoßen hatte, weshalb die vorzeitige Auflösung des Handelsvertreter- und Gebietsleitervertrags durch den Kläger nicht zulässig gewesen sei.

Das Berufungsgericht gab der Berufung des Klägers dahin Folge, dass es mit Zwischenurteil aussprach, die Klageforderung bestehe dem Grunde nach zu Recht.

Es erledigte die Tatsachenrüge aus rechtlichen Gründen nicht und führte in der rechtlichen Beurteilung zusammengefasst aus:

Wenn die Frage der jederzeitigen Widerrufbarkeit im Zuge des zweiten Gesprächs über die Provisionsänderung vom 29. Oktober 2008 zwischen dem Kläger und dem Geschäftsführer der beklagten Partei unerörtert geblieben sei, habe der Kläger nicht den Eindruck gewinnen können, dass die jederzeitige Widerrufbarkeit Vertragsinhalt werden solle, dies umso weniger, als die Vereinbarung der jederzeitigen Widerrufbarkeit einen Ausnahmefall darstelle. Es sei daher davon auszugehen, dass die jederzeitige Widerrufbarkeit nicht Vertragsinhalt der Provisionsvereinbarung vom 29. Oktober 2008 geworden sei. Dies führe im Ergebnis dazu, dass die Rücksetzung der Superprovision für den Verkauf und der Sonderprovision auf Normalstatus mit 24. November 2009 eine wesentliche Vertragsverletzung iSd § 22 Abs 3 Z 2 lit a HVertrG darstelle, weshalb der Kläger zulässigerweise mit 15. Februar 2010 die vorzeitige Auflösung nach § 22 Abs 1 HVertrG erklärt habe. Somit seien daraus resultierende Schadenersatzansprüche des Klägers dem Grunde nach zu bejahen. Eine Entscheidung über die Höhe des vertraglichen Anspruchs bzw des Schadenersatzanspruchs werde das Erstgericht im fortgesetzten Verfahren zu treffen haben. Wenn die Frage der jederzeitigen Widerrufbarkeit im Zuge des zweiten Gesprächs über die Provisionsänderung vom 29. Oktober 2008 zwischen dem Kläger und dem Geschäftsführer der beklagten Partei unerörtert geblieben sei, habe der Kläger nicht den Eindruck gewinnen können, dass die jederzeitige Widerrufbarkeit Vertragsinhalt werden solle, dies umso weniger, als die Vereinbarung der jederzeitigen Widerrufbarkeit einen Ausnahmefall darstelle. Es sei daher davon auszugehen, dass die jederzeitige Widerrufbarkeit nicht Vertragsinhalt der Provisionsvereinbarung vom 29. Oktober 2008 geworden sei. Dies führe im Ergebnis dazu, dass die Rücksetzung der Superprovision für den Verkauf und der Sonderprovision auf Normalstatus mit 24. November 2009 eine wesentliche Vertragsverletzung iSd Paragraph 22, Absatz 3, Ziffer 2, Litera a, HVertrG darstelle, weshalb der Kläger zulässigerweise mit 15. Februar 2010 die vorzeitige Auflösung nach Paragraph 22, Absatz

eins, HVertrG erklärt habe. Somit seien daraus resultierende Schadenersatzansprüche des Klägers dem Grunde nach zu bejahen. Eine Entscheidung über die Höhe des vertraglichen Anspruchs bzw des Schadenersatzanspruchs werde das Erstgericht im fortgesetzten Verfahren zu treffen haben.

Die Revision wurde nachträglich mit der Begründung zugelassen, dass keine höchstgerichtliche Rechtsprechung zur Frage vorliege, ob bereits die - vertragswidrige - Ankündigung der künftigen Provisionsherabsetzung durch den Unternehmer einen wichtigen Grund gemäß § 22 Abs 3 Z 2 lit a HVertrG darstellen könne. Die Revision wurde nachträglich mit der Begründung zugelassen, dass keine höchstgerichtliche Rechtsprechung zur Frage vorliege, ob bereits die - vertragswidrige - Ankündigung der künftigen Provisionsherabsetzung durch den Unternehmer einen wichtigen Grund gemäß Paragraph 22, Absatz 3, Ziffer 2, Litera a, HVertrG darstellen könne.

Gegen diese Entscheidung richtet sich die Revision der beklagten Partei aus dem Revisionsgrund der unrichtigen rechtlichen Beurteilung mit dem Antrag auf Abänderung im Sinne einer Abweisung der Klage. Hilfsweise wird ein Aufhebungs- und Zurückverweisungsantrag gestellt.

Der Kläger beantragt in seiner Revisionsbeantwortung, die Revision zurückzuweisen, in eventu ihr nicht Folge zu geben.

Die Revision ist zulässig; sie ist auch im Sinne einer Aufhebung der Berufungsentscheidung berechtigt.

Das Vorbringen der beklagten Partei in ihrer außerordentlichen Revision lässt sich dahin zusammenfassen, dass zum Zeitpunkt der Austrittserklärung alle Provisionsansprüche des Klägers erfüllt gewesen seien. Dem Kläger seien die ihm aufgrund des erzielten Umsatzes zustehenden Provisionen für Dezember 2009, Jänner 2010 und Februar 2010 ausgezahlt worden. Eine vorzeitige Auflösung des Handelsvertretervertrags setze eine tatsächliche Schmälerung der Provision voraus, nicht nur eine bloße Ankündigung in diese Richtung. Dass der Kläger durch faktische Arbeitseinstellung im Dezember 2009 selbst eine Provisionsreduktion herbeigeführt habe, könne nicht der beklagten Partei angelastet werden. Im Übrigen sei die im Jänner oder Februar 2008 vereinbarte Widerruflichkeit der Super- und der Sonderprovision ungeachtet des Ergebnisses des am 29. Oktober 2008 geführten Gesprächs aufrecht geblieben. Letztlich wäre der Ersatz iSd § 23 Abs 2 HVertrG nach freiem Ermessen festzulegen gewesen, weil dem Kläger jedenfalls ein Verschulden an der vorzeitigen Auflösung des Vertragsverhältnisses treffe. Das Vorbringen der beklagten Partei in ihrer außerordentlichen Revision lässt sich dahin zusammenfassen, dass zum Zeitpunkt der Austrittserklärung alle Provisionsansprüche des Klägers erfüllt gewesen seien. Dem Kläger seien die ihm aufgrund des erzielten Umsatzes zustehenden Provisionen für Dezember 2009, Jänner 2010 und Februar 2010 ausgezahlt worden. Eine vorzeitige Auflösung des Handelsvertretervertrags setze eine tatsächliche Schmälerung der Provision voraus, nicht nur eine bloße Ankündigung in diese Richtung. Dass der Kläger durch faktische Arbeitseinstellung im Dezember 2009 selbst eine Provisionsreduktion herbeigeführt habe, könne nicht der beklagten Partei angelastet werden. Im Übrigen sei die im Jänner oder Februar 2008 vereinbarte Widerruflichkeit der Super- und der Sonderprovision ungeachtet des Ergebnisses des am 29. Oktober 2008 geführten Gesprächs aufrecht geblieben. Letztlich wäre der Ersatz iSd Paragraph 23, Absatz 2, HVertrG nach freiem Ermessen festzulegen gewesen, weil dem Kläger jedenfalls ein Verschulden an der vorzeitigen Auflösung des Vertragsverhältnisses treffe.

Rechtliche Beurteilung

Dazu wurde erwogen:

1. Entgegen der Argumentation der beklagten Partei in der Revision hat sie die Rücksetzung der Provision auf „Normalstatus“ nicht nur im Schreiben vom 24. November 2009 angekündigt, sondern in der Folge auch die Provisionsabrechnung entsprechend vorgenommen, sodass nicht nur von einer mehr oder minder „unverbindlichen“ Ankündigung die Rede sein kann. Die vom Berufungsgericht in der nachträglichen Zulassung hervorgehobene Rechtsfrage ist daher keine erhebliche Rechtsfrage iSd § 502 Abs 1 ZPO. Entgegen der Argumentation der beklagten Partei in der Revision hat sie die Rücksetzung der Provision auf „Normalstatus“ nicht nur im Schreiben vom 24. November 2009 angekündigt, sondern in der Folge auch die Provisionsabrechnung entsprechend vorgenommen, sodass nicht nur von einer mehr oder minder „unverbindlichen“ Ankündigung die Rede sein kann. Die vom Berufungsgericht in der nachträglichen Zulassung hervorgehobene Rechtsfrage ist daher keine erhebliche Rechtsfrage iSd Paragraph 502, Absatz eins, ZPO.

2. Auch wenn Fragen der Auslegung einer Vereinbarung und der Qualifikation von Willenserklärungen grundsätzlich

Einzelfallcharakter haben, so liegt doch im vorliegenden Fall eine erhebliche Rechtsfrage darin, ob die vereinbarte Widerruflichkeit der Sonderprovision auf eine Neuvereinbarung der Berechnungsweise dieser Sonderprovision durchschlägt.

2.1. Nach den Feststellungen des Erstgerichts vereinbarten der Kläger und der Geschäftsführer der beklagten Partei bei einem Gespräch im Jänner oder Februar 2008, dass die Provision des Klägers in der höchsten Provisionsstufe je nach Bildschnitt von zwischen 25 und 35 % auf zwischen 34 und 44 % angehoben wird (die übrigen Provisionsstufen blieben unverändert) und dass die Superprovision des Klägers aufgrund des Gebietsleitervertrags von 3 auf 5 % angehoben wird.

„Diese Provisionserhöhungen wurden dabei unter jederzeitigem Widerruf seitens der Beklagten, insbesondere auch für den Fall, dass der Kläger und seine Lebensgefährtin bzw das 'Team' des Klägers im Rahmen seines Bereiches als Gebietsleiter die von der Beklagten angestrebten Verkaufsumsätze nicht erreichen sowie für den Fall der Kündigung des Klägers und seiner Lebensgefährtin vereinbart; dies vor allem auch deshalb, da die Provisionserhöhungen seitens des Geschäftsführers der Beklagten nur deshalb gewährt wurden, um den Kläger zu besonderen Leistungen und Anstrengungen zu motivieren und so weiterhin für die Beklagte als Handelsvertreter und Gebietsleiter tätig zu sein.“

Der dem Kläger kommunizierte Grund für die Provisionserhöhung mit Widerruflichkeit lag in den vom Geschäftsführer der beklagten Partei erwarteten Umsatzzahlen des Klägers und seines Teams. Als diese Umsatzzahlen auch nicht annähernd erreicht wurden, kam es zu dem Gespräch am 29. Oktober 2008, bei dem sich die Parteien auf eine Änderung der Berechnung der beim Treffen im Jänner oder Februar 2008 vereinbarten Sonderprovisionen einigten, ohne dass explizit über die Frage der jederzeitigen Widerrufbarkeit dieser erhöhten Provision gesprochen worden wäre.

2.2. Das Berufungsgericht hat seiner rechtlichen Beurteilung - unter Bezugnahme auf die Rechtsprechung des Obersten Gerichtshofs in Arbeitsrechtssachen (RIS-Justiz RS0014154; siehe auch RS0014543 und RS0021486 [T2]) - zugrunde gelegt, dass die Vereinbarung einer jederzeitigen Widerrufbarkeit einen Ausnahmefall darstelle; zumindest im Zweifel sei eine zugesagte Leistung als unwiderruflich zu qualifizieren.

2.3. Die am 29. Oktober 2008 erzielte Einigung ist allerdings nicht eine erste Vereinbarung über die Sonderprovision; vielmehr kann sie nur im Kontext mit der „Grundvereinbarung“ über die Sonderprovision vom Jänner oder Februar 2008 gesehen werden. Im Oktober 2008 haben die Parteien die Berechnungsweise der Anfang des Jahres 2008 vereinbarten Sonderprovision geändert, also einen einzelnen Punkt aus der damaligen Vereinbarung. Daraus, dass im Oktober 2008 die Frage der Widerruflichkeit nicht erörtert wurde, konnte der Kläger nicht den Schluss ziehen, dass nunmehr auch konkludent die Vereinbarung der Widerruflichkeit abgeändert werde. In welcher Richtung die Provisionsberechnung geändert wurde, ist ohne Bedeutung: Auch bei einer Erhöhung der dem Kläger zustehenden Sonderprovision wäre die zuvor in der „Grundvereinbarung“ vereinbarte Widerruflichkeit nicht weggefallen.

3. Die klagende Partei hat in ihrer Berufung - neben anderen, nicht nur die Provisionshöhe betreffenden Feststellungen - auch die Feststellungen über die Widerruflichkeit der Provision bekämpft und diesbezüglich die (Negativ-)Feststellung begehrt, dass die Vereinbarung einer Widerruflichkeit der Sonderprovision nicht feststellbar sei.

Da das Berufungsgericht - ausgehend von seiner vom Obersten Gerichtshof nicht geteilten Rechtsansicht - die Tatsachenrüge in der Berufung nicht erledigt hat, ist ihm eine neuerliche Entscheidung aufzutragen.

4. Der Kostenvorbehalt beruht auf § 52 ZPO. 4. Der Kostenvorbehalt beruht auf Paragraph 52, ZPO.

Textnummer

E105723

European Case Law Identifier (ECLI)

ECLI:AT:OGH0002:2013:0030OB00147.13H.1008.000

Im RIS seit

15.11.2013

Zuletzt aktualisiert am

11.02.2014

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