

TE OGH 2025/6/25 5Ob192/24g

JUSLINE Entscheidung

🕒 Veröffentlicht am 25.06.2025

Kopf

Der Oberste Gerichtshof hat als Revisionsgericht durch den Senatspräsidenten Mag. Wurzer als Vorsitzenden sowie die Hofrätinnen und Hofräte Mag. Painsi, Dr. Weixelbraun-Mohr, Dr. Steger und Dr. Pfurtscheller als weitere Richter in der Rechtssache der klagenden Partei T* H*, vertreten durch Mag. Dr. Josef Fromhold, Rechtsanwalt in Wien, gegen die beklagten Parteien 1. Ly* GmbH, FN *, vertreten durch Mag. Katharina Kurz, Rechtsanwältin in Wien, 2. my* GmbH, FN *, vertreten durch die Reif und Partner Rechtsanwälte OG in Graz, wegen 5.086,12 EUR sA, über die Revision der klagenden Partei gegen das Urteil des Handelsgerichts Wien als Berufungsgericht vom 22. August 2024, GZ 60 R 50/24v-38, mit dem das Urteil des Bezirksgerichts für Handelssachen Wien vom 7. März 2024, GZ 15 C 183/23f-26, in der Fassung der Berichtigungsbeschlüsse vom 12. März 2024, GZ 15 C 183/23f-28, und vom 18. März 2024, GZ 15 C 183/23f-30, bestätigt wurde, den

Beschluss

gefasst:

Spruch

Der Revision wird Folge gegeben.

In Ansehung der in zweiter Instanz unangefochten gebliebenen und daher in Rechtskraft erwachsenen Teile bleiben die Entscheidungen der Vorinstanzen unberührt. Im Übrigen, also im Umfang der Abweisung des Mehrbegehrens auf Zahlung von 5.086,12 EUR samt 4 % Zinsen seit 3. 2. 2021 sowie der Kostenentscheidung, werden die Entscheidungen der Vorinstanzen aufgehoben. Die Rechtssache wird insoweit zur neuerlichen Entscheidung nach Verfahrensergänzung an das Erstgericht zurückverwiesen.

Die Kosten des Revisionsverfahrens sind weitere Verfahrenskosten.

Text

Begründung:

[1] Die L* AG, eine Aktiengesellschaft mit Sitz in der Schweiz, mittlerweile in Konkurs, betrieb eine Einkaufsgemeinschaft, die es den Teilnehmern ermöglichte, durch den Bezug von Waren und Dienstleistungen bei Partnerunternehmen Vorteile zu erhalten. Dieses sogenannte „Cashback World Programm“ wurde insbesondere über ein unter dem Begriff „Ly*“ geführtes Vertriebssystem vermarktet.

[2] Die Erstbeklagte wurde am 19. 12. 2018 unter der Firma Ly* International AG in das Firmenbuch eingetragen. Mit Eintrag im Firmenbuch vom 2. 9. 2021 wurde die Firma der Erstbeklagten auf Ly* GmbH geändert.

[3] Die Zweitbeklagte wurde am 16. 7. 2003 unter der Firma L* Handels GmbH in das Firmenbuch eingetragen. Mit Eintrag im Firmenbuch vom 24. 9. 2004 wurde die Firma in L* GmbH, mit jenem vom 31. 10. 2017 auf m* GmbH und mit jenem vom 4. 2. 2021 auf my* GmbH geändert.

[4] Der Kläger registrierte sich am 11. 2. 2019 bei der L* AG. Er akzeptierte die Ly*-Vereinbarung für unabhängige Ly* Marketer idF November 2017 mit der L* AG als Vertragspartner. Gleichzeitig akzeptierte der Kläger die Zusatzbedingungen für Rabattgutscheine idF November 2017. [4] Der Kläger registrierte sich am 11. 2. 2019 bei der L* AG. Er akzeptierte die Ly*-Vereinbarung für unabhängige Ly* Marketer in der Fassung November 2017 mit der L* AG als Vertragspartner. Gleichzeitig akzeptierte der Kläger die Zusatzbedingungen für Rabattgutscheine in der Fassung November 2017.

[5] Am 18. 2. 2019 erwarb der Kläger bei der L* AG einen „Discount Voucher“ um 50 EUR und ein Starter Pack um 57,90 EUR. Am selben Tag erwarb er „Shopping points“ um 2.350 EUR und eine „Cloud“ um 1.000 EUR. Im Zeitraum vom 8. 3. 2019 bis 8. 11. 2019 erwarb der Kläger von der L* AG monatlich das Produkt „Easy Shop Plus“ und zahlte hierfür insgesamt 900 EUR. Alle Zahlungen des Klägers zu diesen Erwerben flossen ausschließlich der L* AG zu.

[6] Im November 2019 vollzog der Kläger ein sogenanntes Update auf Ly* New. Der Kläger schloss dazu mit der Erstbeklagten die Ly*-Vereinbarung für unabhängige Ly* Marketer (Independent Ly* Marketer) idF März 2019 ab und akzeptierte die Zusatzbedingungen zum Erwerb von mVouchern idF März 2019. In der Ly*-Vereinbarung idF März 2019 ist festgehalten, dass Vertragsgrundlage für die vertriebliche Tätigkeit des Marketers ausschließlich diese Vereinbarung samt Anlage sei. Es findet sich darin keine Erklärung, wonach Rechte und Pflichten früherer Vereinbarungen mit der L* AG übernommen werden. Der Vergütungsplan der Erstbeklagten entsprach wortwörtlich dem Compensations Plan der L* AG. Der Abschluss der Ly*-Vereinbarung mit der Erstbeklagten war Voraussetzung für den Erwerb der von der Zweitbeklagten vertriebenen Produkte. [6] Im November 2019 vollzog der Kläger ein sogenanntes Update auf Ly* New. Der Kläger schloss dazu mit der Erstbeklagten die Ly*-Vereinbarung für unabhängige Ly* Marketer (Independent Ly* Marketer) in der Fassung März 2019 ab und akzeptierte die Zusatzbedingungen zum Erwerb von mVouchern in der Fassung März 2019. In der Ly*-Vereinbarung in der Fassung März 2019 ist festgehalten, dass Vertragsgrundlage für die vertriebliche Tätigkeit des Marketers ausschließlich diese Vereinbarung samt Anlage sei. Es findet sich darin keine Erklärung, wonach Rechte und Pflichten früherer Vereinbarungen mit der L* AG übernommen werden. Der Vergütungsplan der Erstbeklagten entsprach wortwörtlich dem Compensations Plan der L* AG. Der Abschluss der Ly*-Vereinbarung mit der Erstbeklagten war Voraussetzung für den Erwerb der von der Zweitbeklagten vertriebenen Produkte.

[7] Der Kläger akzeptierte später die Ly*-Vereinbarung idF Juli 2020 der Erstbeklagten und die Zusatzbedingungen für den Erwerb von Benefit Vouchern idF Juli 2020. Im März 2021 akzeptierte der Kläger die Ly* Marketing Vereinbarung für unabhängige Ly* Marketer (Independent Ly* Marketer) idF Jänner 2021. [7] Der Kläger akzeptierte später die Ly*-Vereinbarung in der Fassung Juli 2020 der Erstbeklagten und die Zusatzbedingungen für den Erwerb von Benefit Vouchern in der Fassung Juli 2020. Im März 2021 akzeptierte der Kläger die Ly* Marketing Vereinbarung für unabhängige Ly* Marketer (Independent Ly* Marketer) in der Fassung Jänner 2021.

[8] Der Kläger erwarb im Zeitraum 18. 11. 2019 bis 18. 2. 2021 von der Zweitbeklagten monatlich mVoucher um 50 EUR und monatlich das Produkt Marketing+ für 49 EUR. Die diesbezüglichen Rechnungen wurden von der Zweitbeklagten ausgestellt.

[9] Bei dem Produkt Marketing+ handelt es sich um ein IT-Service und den Zugang zu einer Plattform, die selbständigen Vertriebsmittlern wie dem Kläger zur Unterstützung ihres Netzwerkaufbaus zur Verfügung gestellt werden. Dem Kläger wurden diese Services von der Zweitbeklagten im Zeitraum von 18. 11. 2019 bis 18. 2. 2021 zur Verfügung gestellt.

[10] Auf dem account des Klägers bei ly*.com scheint ein sogenannter Benefit-Voucher im Wert von 5.086,12 EUR auf. Als Aussteller scheint die My* Limited auf. Die Zweitbeklagte überwies dem Kläger am 3. 2. 2023 einen Betrag von 716,76 EUR.

[11] Der Kläger begehrt von den Beklagten als Solidarschuldnerinnen die Rückzahlung der an die L* AG und die Zweitbeklagte für diverse Voucher (mVoucher, Benefit Voucher), diverse Clouds und IT-Services bezahlten Beträge in Höhe von insgesamt 5.086,12 EUR sA sowie kapitalisierte Zinsen in Höhe von 62,72 EUR sA.

[12] Die mit der L* AG und der Zweitbeklagten abgeschlossenen Kaufverträge über die diversen Produkte seien bereicherungs- und schadenersatzrechtlich rückabzuwickeln, die Kaufpreise daher zurückzuzahlen. Die Beklagten hätten das Vertrags-/Schuldverhältnis des Klägers zur L* AG mit Zustimmung des Klägers umfassend übernommen; zumindest sei ein Schuldbeitritt erfolgt.

[13] Die Beklagten bestritten – unter anderem – ihre Passivlegitimation. In Bezug auf den Erwerb der Produkte stünden sie mit dem Kläger in keinem Vertragsverhältnis. Die Erstbeklagte verkaufe gar keine Produkte. Bei der Zweitbeklagten habe der Kläger lediglich Produkte um gesamt 1.584 EUR erworben. Das Vertragsverhältnis hinsichtlich der mVoucher sei bereits außergerichtlich rückabgewickelt worden. Eine Vertragsübernahme oder ein Schuldbeitritt hätten nicht stattgefunden. Die hier streitgegenständlichen Produkte der L* AG habe diese im eigenen Namen und auf eigene Rechnung verkauft, ausschließlich sie sei als Bereicherte anzusehen und damit alleinige Adressatin des Rückforderungsanspruchs.

[14] Das Erstgericht verpflichtete die Zweitbeklagte, dem Kläger 62,72 EUR sA zu zahlen und wies das Mehrbegehren, die Beklagten seien zur ungeteilten Hand schuldig, dem Kläger 5.086,12 EUR sA, sowie (auch) die Erstbeklagte sei schuldig, dem Kläger 62,72 EUR sA zu zahlen, ab.

[15] Dem Kläger stehe im Verhältnis zur Zweitbeklagten eine bereicherungsrechtliche Rückabwicklung der Verträge zu, die Zweitbeklagte habe daher ein angemessenes Benützungsentgelt in Höhe von 62,72 EUR für die von ihr ohne Rechtsgrund genutzten Vermögenswerte des Klägers zu leisten. Das Mehrbegehren gegenüber der Erstbeklagten und der Zweitbeklagten sei zu verneinen, weil diese nach den getroffenen Feststellungen den Vertrag zwischen dem Kläger und der L* AG nicht übernommen hätten und es auch zu keinem Schuldbeitritt gekommen sei.

[16] Weder die mit der Erstbeklagten abgeschlossene Ly*-Vereinbarung noch die Zusatzbedingungen zum Erwerb von mVouchern nähmen Bezug auf den mit der L* AG abgeschlossenen Vertrag oder dessen Grundlagen. In der Ly*-Vereinbarung idF März 2019 sei vielmehr festgehalten, dass Vertragsgrundlage für die vertriebliche Tätigkeit des Marketers ausschließlich diese Vereinbarung samt Anlage sei. Eine Erklärung, nach der Rechte und Pflichten früherer Vereinbarungen mit der L* AG übernommen werden, enthalte dieser Vertrag nicht. Dem Wortlaut der festgestellten Vertragswerke zu Folge handle es sich demnach um selbständige Vereinbarungen mit unterschiedlichen Vertragspartnern. Eine Vertragsübernahme werde darin gerade nicht bestimmt. Aus der Akzeptanz der Ly*-Vereinbarung mit der Erstbeklagten könne auch nicht auf eine Zustimmung des Klägers zur Überbindung sämtlicher Rechte und Pflichten der L* AG auf die Erstbeklagte geschlossen werden. [16] Weder die mit der Erstbeklagten abgeschlossene Ly*-Vereinbarung noch die Zusatzbedingungen zum Erwerb von mVouchern nähmen Bezug auf den mit der L* AG abgeschlossenen Vertrag oder dessen Grundlagen. In der Ly*-Vereinbarung in der Fassung März 2019 sei vielmehr festgehalten, dass Vertragsgrundlage für die vertriebliche Tätigkeit des Marketers ausschließlich diese Vereinbarung samt Anlage sei. Eine Erklärung, nach der Rechte und Pflichten früherer Vereinbarungen mit der L* AG übernommen werden, enthalte dieser Vertrag nicht. Dem Wortlaut der festgestellten Vertragswerke zu Folge handle es sich demnach um selbständige Vereinbarungen mit unterschiedlichen Vertragspartnern. Eine Vertragsübernahme werde darin gerade nicht bestimmt. Aus der Akzeptanz der Ly*-Vereinbarung mit der Erstbeklagten könne auch nicht auf eine Zustimmung des Klägers zur Überbindung sämtlicher Rechte und Pflichten der L* AG auf die Erstbeklagte geschlossen werden.

[17] Damit sei rechtlich unerheblich, ob die bei der L* AG erworbenen Voucher und Clouds nach dem Abschluss der Ly*-Vereinbarung mit der Erstbeklagten weiterhin auf dem Mitgliedskonto des Klägers mit derselben Mitgliedsnummer ersichtlich gewesen seien, weil dieser Umstand im Hinblick auf die klare vertragliche Regelung nicht den zwingenden Schluss darauf zulasse, dass die Erstbeklagte das Vertragsverhältnis des Klägers mit der L* AG übernehme. Selbst wenn – entsprechend der Behauptung des Klägers – nach der Umstellung auf my* Share Points im Mitgliedskonto des Klägers am Kontoauszug „Meine my* Share Points“ alle bisher erworbenen Gutscheine und Clouds aufscheinten, ergäbe sich daraus noch lange nicht, dass die Gesellschaft, von der Produkte erworben worden seien, auch die jeweiligen Kaufverträge über andere Produkte mit anderen Gesellschaften übernommen habe.

[18] Hinsichtlich der Erwerbe von Discount Vouchern und Clouds sei nur die L* AG als Bereicherte anzusehen, damit könne auch nur sie einem Anspruch auf bereicherungsrechtliche Rückabwicklung ausgesetzt sein. Die Beklagten schuldeten dem Kläger daher auch aus einem möglichen Schuldbeitritt nichts. Eine schadenersatzrechtliche Haftung der Beklagten für den Rückforderungsanspruch des Klägers gegen die L* AG scheitere am (zum Zeitpunkt der Zahlungen) fehlenden Vertragsverhältnis ebenso wie daran, dass eine allfällige Verletzung von Sorgfalts- und Aufklärungspflichten durch die Beklagten für die vor der Umstellung an die L* AG geleisteten Zahlungen des Klägers nicht ursächlich wäre.

[19] Da sich bereits aus dem schriftlichen Vertragswerk ergebe, dass die Beklagten keine Verpflichtung zur Rückzahlung der an die L* AG geleisteten Zahlungen treffe, erübrigten sich weitere Beweisaufnahmen und Feststellungen zum generellen Geschäftsmodell der L* AG und der Beklagten.

[20] Das Berufungsgericht gab der Berufung des Klägers, die sich gegen die Abweisung des Mehrbegehrens auf Zahlung von 5.086,12 EUR sA richtete, nicht Folge.

[21] Die rechtliche Beurteilung des Erstgerichts, wonach es zu keiner Vertrags-/Schuldübernahme durch die Erst- und Zweitbeklagte gekommen sei und daher der Kläger weder Bereicherungsansprüche aufgrund einer Vertragsauflösung, noch Schadenersatzansprüche ex contractu gegen die Erst- und Zweitbeklagte habe, sei zu bestätigen. Aus den Feststellungen ließen sich eindeutig selbständige Verträge ableiten, bereits deswegen bleibe kein Raum für eine konkludente Vertragsübernahme. Zudem sei bei konkludenten Willenserklärungen ein strenger Maßstab anzuwenden und dem Kläger sei es nicht gelungen, Umstände aufzuzeigen, die einen eindeutigen Rechtsfolgwillen zu einer Vertrags-/Schuldübernahme ergäben.

[22] Gegen diese Entscheidung richtet sich die – vom Berufungsgericht über Antrag des Klägers gemäß § 508 ZPO für zulässig erklärte – Revision des Klägers. Als Revisionsgründe macht er die Mangelhaftigkeit des Verfahrens und die Unrichtigkeit der rechtlichen Beurteilung geltend. Er beantragt, die Entscheidung dahin abzuändern, dass der Klage stattgegeben werde. Hilfsweise stellt er einen Aufhebungsantrag. [22] Gegen diese Entscheidung richtet sich die – vom Berufungsgericht über Antrag des Klägers gemäß Paragraph 508, ZPO für zulässig erklärte – Revision des Klägers. Als Revisionsgründe macht er die Mangelhaftigkeit des Verfahrens und die Unrichtigkeit der rechtlichen Beurteilung geltend. Er beantragt, die Entscheidung dahin abzuändern, dass der Klage stattgegeben werde. Hilfsweise stellt er einen Aufhebungsantrag.

[23] Die Beklagten beantragten in ihren jeweiligen Revisionsbeantwortungen, die Revision zurückzuweisen, in eventu dieser nicht Folge zu geben.

Rechtliche Beurteilung

[24] Die Revision ist zulässig und – im Sinn des hilfsweise gestellten Aufhebungsantrags – berechtigt.

[25] 1. Der Kläger stützt die Passivlegitimation der Beklagten für seinen Anspruch auf Rückzahlung der an die L* AG für den Erwerb diverser Produkte bezahlten Beträge auf eine gemeinschaftliche Vertragsübernahme durch diese.

[26] 2. Nach österreichischem Recht ist eine Vertragsübernahme ein einheitliches Rechtsgeschäft, mit dem die Gesamtheit aller wechselseitigen Rechte und Pflichten übertragen wird und der Vertragsübernehmer (Neupartei) an die Stelle der aus dem Schuldverhältnis ausscheidenden Partei (Altpartei) tritt. Die Neupartei übernimmt die gesamte vertragliche Rechtsstellung der Altpartei, ohne dass dadurch der Inhalt oder die rechtliche Identität des bisherigen Schuldverhältnisses verändert werden (RS0032623; RS0032653). Eine wirksame Vertragsübernahme bedarf einer Vereinbarung zwischen Überträger und Übernehmer sowie der – zumindest schlüssig erteilten – Zustimmung des verbleibenden Vertragspartners (RS0032607 [T2]).

[27] Der Umfang der Vertragsübernahme richtet sich nach der Parteienvereinbarung. Die Neupartei übernimmt nach Maßgabe der Vereinbarung die gesamte vertragliche Rechtsstellung der Altpartei. Die Altpartei haftet in der Folge weder für bisherige noch für später begründete Ansprüche oder Anwartschaften der Restpartei. Die Vertragsübernahme führt im Sinn der Einheitstheorie auch zum Übergang der gesamten rechtlichen Rahmenbeziehung, also auch der vertragsbezogenen Gestaltungsrechte. Wird die gesamte vertragliche Rechtsstellung übertragen, so umfasst der Übergang auch Sekundäransprüche der Restpartei gegen die Altpartei. Dies entspricht einerseits dem erkennbaren Interesse der Altpartei nach der Befreiung vom Leistungsaustausch nach Vertragsübernahme und andererseits dem der Restpartei, die es in der Regel nur noch mit dem neuen Vertragspartner zu tun haben und sich nicht teils mit der Altpartei, teils mit der Neupartei auseinandersetzen möchte. Dies muss bei einem Gesamtübergang des Rechtsverhältnisses auch für auf § 877 ABGB gestützte Kondiktionsansprüche der Restpartei gelten, die auf Leistung an die ausgeschiedene Altpartei beruhen und deren Rückabwicklung aufgrund Nichtigkeit des Rechtsgeschäfts zu erfolgen hat (3 Ob 189/24a; 6 Ob 78/24z mwN). Bereits abgewickelte, also beiderseitig bereits erfüllte Verträge können allerdings nicht mehr Gegenstand einer Vertragsübernahme sein (RS0123377). [27] Der Umfang der Vertragsübernahme richtet sich nach der Parteienvereinbarung. Die Neupartei übernimmt nach Maßgabe der Vereinbarung die gesamte vertragliche Rechtsstellung der Altpartei. Die Altpartei haftet

in der Folge weder für bisherige noch für später begründete Ansprüche oder Anwartschaften der Restpartei. Die Vertragsübernahme führt im Sinn der Einheitstheorie auch zum Übergang der gesamten rechtlichen Rahmenbeziehung, also auch der vertragsbezogenen Gestaltungsrechte. Wird die gesamte vertragliche Rechtsstellung übertragen, so umfasst der Übergang auch Sekundäransprüche der Restpartei gegen die Altpartei. Dies entspricht einerseits dem erkennbaren Interesse der Altpartei nach der Befreiung vom Leistungsaustausch nach Vertragsübernahme und andererseits dem der Restpartei, die es in der Regel nur noch mit dem neuen Vertragspartner zu tun haben und sich nicht teils mit der Altpartei, teils mit der Neupartei auseinandersetzen möchte. Dies muss bei einem Gesamtübergang des Rechtsverhältnisses auch für auf Paragraph 877, ABGB gestützte Kondiktionsansprüche der Restpartei gelten, die auf Leistung an die ausgeschiedene Altpartei beruhen und deren Rückabwicklung aufgrund Nichtigkeit des Rechtsgeschäfts zu erfolgen hat (3 Ob 189/24a; 6 Ob 78/24z mwN). Bereits abgewickelte, also beiderseitig bereits erfüllte Verträge können allerdings nicht mehr Gegenstand einer Vertragsübernahme sein (RS0123377).

[28] 3.1. Der Oberste Gerichtshof hat sich jüngst in der Entscheidung 3 Ob 189/24a mit dem auch im vorliegenden Verfahren gegenständlichen Geschäftsmodell und der Frage der Vertragsübernahme durch dieselben Beklagten ausführlich auseinandergesetzt. Er kam dabei zum Ergebnis, dass die Voraussetzungen für eine Vertragsübernahme durch die Erstbeklagte hinsichtlich der „Cloud-Beteiligungen“ erfüllt waren, während hinsichtlich der von der dortigen Klägerin erworbenen „Vouchers“ noch klärungsbedürftige Fragen bestünden. Hingegen wurde eine Vertragsübernahme durch die Zweitbeklagte verneint (3 Ob 189/24a).

[29] 3.2. Der 3. Senat stützte dieses Ergebnis – auf Basis der in diesem Verfahren getroffenen Feststellungen – auf folgende Erwägungen (vgl. ErwGr 2. u 4.): [29] 3.2. Der 3. Senat stützte dieses Ergebnis – auf Basis der in diesem Verfahren getroffenen Feststellungen – auf folgende Erwägungen vergleiche ErwGr 2. u 4.):

[30] L*-Gutscheine (mit unterschiedlichen Bezeichnungen) waren in den Jahren 2018 bis 2022 Teil eines Geschäftsmodells der L* AG, das auf einem Cashback System basierte. Kunden (Mitglieder) der L* AG konnten bei Einkäufen bei Partnerunternehmen Rabatte und Rückvergütungen erhalten, die aus Cashbacks und aus Rabattgutscheinen (Voucher oder Shopping Points) bestanden.

[31] „L* Rabattgutscheine“ (Discount Voucher) im Sinn der Zusatzbedingungen für Rabattgutscheine idF 2017 konnten von Ly* Marketern erworben werden, die dafür Shopping Points erhielten, die bei den L*-Partnerunternehmen eingelöst werden konnten. [31] „L* Rabattgutscheine“ (Discount Voucher) im Sinn der Zusatzbedingungen für Rabattgutscheine in der Fassung 2017, konnten von Ly* Marketern erworben werden, die dafür Shopping Points erhielten, die bei den L*-Partnerunternehmen eingelöst werden konnten.

[32] „L* Customer Clouds“ und „L* Enterprise Clouds“ wurden zu unterschiedlichen Zeitpunkten mit unterschiedlichen Laufzeiten ausgegeben und konnten von Marketern erworben werden. Bei diesen Cloud-Beteiligungen wurde den Teilnehmern für ihre Einzahlungen ein potentieller finanzieller Gewinn durch die Beteiligung an Umsätzen versprochen, die auf den Einkäufen der L*-Mitglieder in einem bestimmten Land oder bei bestimmten Projektgesellschaften basierten. So wurden etwa bei „Enterprise Clouds“ die in einzelnen Projektgesellschaften der my*-Unternehmensgruppe bzw der my* Enterprise Ltd erwirtschafteten Gewinne in Shopping Points umgewandelt und das sich daraus ergebende Shopping Points Volumen anteilig auf die Cloud-Beteiligten in Form von Shopping Points verteilt.

[33] Das Cashback System wurde früher von der L* AG und später von der my* International Ltd betrieben. Auch das neue Benefit Programm (my* Share Program ab 2021) wird von der my* International Ltd betrieben und in Österreich von der my* GmbH (Zweitbeklagte) abgewickelt und durchgeführt.

[34] Ly* Marketer waren und sind – anders als bloße Kunden (Mitglieder) – Vermittler, die Einkaufsumsätze der Partnerunternehmen im Rahmen des jeweiligen Benefit Programms vermitteln und dafür Vergütungen (Cashbacks und Shopping Points) erhalten. Das Vermittler-Netz wurde früher von der L* AG betrieben. Seit 2021 wird es von der Ly* Marketing Agency Ltd betrieben, wobei Vertragspartnerin der Ly* Marketer in Österreich die Ly* GmbH (Erstbeklagte) ist.

[35] Mit der festgestellten Videobotschaft zu Beginn des Jahres 2021, der Rund-E-Mail vom 16. 7. 2021 und dem Fact Sheet zum my* Share Programm wurde das my* Share Programm als neues Benefit Programm in Form eines neuen globalen Einkaufsnetzwerks beworben, bei dem Kunden (Mitglieder) für jeden Einkauf bestimmte Vorteile,

nämlich Cashbacks und Shopping Points erwerben konnten.

[36] Ly* Marketer sollten nach Abschluss der geplanten Börsen-Einführungsphase zudem gratis Aktionäre von my* werden können. Dazu mussten in der Vorbereitungsphase Benefit Voucher gekauft und eingelöst und auf diese Weise my* Share Points (mSP) gesammelt werden. Die gesammelten mSP sollten in der Folge beim geplanten Börsengang in Unternehmensanteile umgewandelt werden können.

[37] Zudem sollten Marketer gratis für alle vorangegangenen Bestellungen von Rabattgutscheinen (Discount Voucher), mVoucher oder sogar Benefit Voucher sowie für ihre Customer und Enterprise und Infinity Clouds mSP erhalten. Nach der Vorbereitungsphase sollten auch diese mSP sodann in Unternehmensanteile von my* umgewandelt werden. Die genannten Cloud-Beteiligungen wurden dabei als Incentive Programme bezeichnet, die in mSP umgewandelt werden konnten. Die „Umwandlung“ von Incentive Programmen in mSP sollte durch das Akzeptieren der Ly* Marketing-Vereinbarung idF 2021 und der AGB für my* Mitglieder idF 2021 erfolgen. [37] Zudem sollten Marketer gratis für alle vorangegangenen Bestellungen von Rabattgutscheinen (Discount Voucher), mVoucher oder sogar Benefit Voucher sowie für ihre Customer und Enterprise und Infinity Clouds mSP erhalten. Nach der Vorbereitungsphase sollten auch diese mSP sodann in Unternehmensanteile von my* umgewandelt werden. Die genannten Cloud-Beteiligungen wurden dabei als Incentive Programme bezeichnet, die in mSP umgewandelt werden konnten. Die „Umwandlung“ von Incentive Programmen in mSP sollte durch das Akzeptieren der Ly* Marketing-Vereinbarung in der Fassung 2021 und der AGB für my* Mitglieder in der Fassung 2021, erfolgen.

[38] Maßgebend für die Mitglieder des (zukünftigen) my* Share Programms war somit der Erwerb von mSP, mit denen künftige Vergütungen und eine künftige Aktionärsstellung verbunden sein sollten.

[39] 3.2.1. Zu den Cloud-Beteiligungen stand im Verfahren zu3 Ob 189/24a fest, dass die dort von der Klägerin erworbenen Clouds, bei denen es sich um Beteiligungsrechte der Marketer aus der Teilnahme am jeweiligen Incentive Programm handelte, in mSP „umgewandelt“ wurden. Der 3. Senat folgte daraus (ErwGr 5.1, 5.2):

[40] „Umwandlung“ dieser Rechte kann bei verständiger Betrachtung nach dem Empfängerhorizont nur dahin verstanden werden, dass diese in den umgetauschten mSP fortwirken sollten. Dies steht auch mit dem Aufbau des Ly*-Modells im Einklang. Während die Cashbacks im Rahmen des jeweiligen Benefit Programms im Anschluss an die Bestellungen von Waren oder die Einlösung von Gutscheinen gezahlt wurden, waren die Cloud-Umsatzbeteiligungen der Marketer auch von künftigen Einnahmen der Projektgesellschaften und damit von künftigen Bestellungen von my* Mitgliedern bei Partner-unternehmen abhängig und damit in die Zukunft gerichtet. Durch den Umstieg auf das neue my* Share Programm sollten somit die Rechte aus den bestehenden Cloud-Beteiligungen auf das neue my* Share Programm übertragen und in mSP umgewandelt werden. Nach der Vorbereitungsphase sollte schließlich eine Umwandlung in Unternehmensanteile (Aktionärsrechte) erfolgen.

[41] Dieser Vorgang, bei dem zunächst ein bestimmtes (Dauer-)Schuldverhältnis (Cloud-Beteiligungen) unverändert auf ein neues Rechtssubjekt übertragen wird und in der Folge eine einvernehmliche Neugestaltung der wechselseitigen Rechte und Pflichten erfolgt (mSP-Beteiligungen und Aktionärsbeteiligungen), stellt die Übertragung einer bestehenden Geschäftsbeziehung auf ein neues Rechtssubjekt dar und dies steht einer Qualifikation als Vertragsübernahme nicht entgegen. Die Übertragung des Schuldverhältnisses ist nicht davon abhängig, ob die an die L* AG geleisteten Zahlungen an die übernehmende Gesellschaft weiterüberwiesen wurden oder die finanziellen Beziehungen zwischen den betroffenen Gesellschaften auf andere Weise geregelt wurden.

[42] In Bezug auf die in Rede stehenden Cloud-Beteiligungen (Umsatzbeteiligungen) sind die Voraussetzungen für die Übertragung der zugrunde liegenden Schuldverhältnisse auf die oder eine der Beklagten – bei Vorliegen der erforderlichen Willenseinigungen – grundsätzlich gegeben.

[43] 3.2.2. Für den Erwerb von mSP ist zwischen den bisher erworbenen Clouds (Incentive Programmen) einerseits und Voucher andererseits zu unterscheiden. Für schon früher „bestellte“ Voucher sollten Marketer, die auf das neue „m* Share Program“ umsteigen, eine bestimmte Anzahl von mSP gutgeschrieben erhalten. Dazu ergab sich aus den (im Verfahren zu 3 Ob 189/24a festgestellten) Erklärungen zu diesem neuen Programm nicht ausreichend klar, auf welche Weise dafür mSP erworben werden sollten. Während bei den Clouds davon die Rede ist, dass diese in mSP „umgewandelt“ werden, sollten die Marketer für bestellte Voucher mSP „erhalten“.

[44] Soweit erworbene Voucher vor dem Umstieg auf das neue Modell bereits eingelöst wurden und keine Ansprüche daraus mehr offen sind, handelt es sich um bereits endgültig abgewickelte Erwerbsvorgänge. Insoweit scheidet eine Vertragsübernahme aus.

[45] Soweit gekaufte Voucher noch nicht vollständig abgewickelt wurden, bleibt fraglich, ob daraus resultierende, zum Zeitpunkt des Umstiegs noch offene Ansprüche (zB Guthaben oder Rückvergütungen) durch den Erhalt von mSP substituiert, oder ob diese früheren „Bestellungen“ nur als eine Art Prämie und damit unabhängig von offenen Ansprüchen aus den Voucher wertmäßig in Form von mSP berücksichtigt werden sollten. Hinsichtlich der von der Klägerin zu 3 Ob 189/24a dort erworbenen Voucher ließ sich die Frage der Übertragung der daraus resultierenden wechselseitigen Rechte und Pflichten von der L* AG auf die oder eine der Beklagten somit noch nicht abschließend beantworten.

[46] 3.2.3. Für die Frage der Passivlegitimation im Fall einer Vertragsübernahme ist entscheidend, von welchem Unternehmen die mSP verwaltet werden. Auf Basis der Ly* Marketing-Vereinbarung idF 2021 ist dies die Erstbeklagte; diese ist in dieser Hinsicht die Vertragspartnerin des Marketers. Bei Vorliegen der Voraussetzungen erfolgte eine Vertragsübernahme somit durch die Erstbeklagte. [46] 3.2.3. Für die Frage der Passivlegitimation im Fall einer Vertragsübernahme ist entscheidend, von welchem Unternehmen die mSP verwaltet werden. Auf Basis der Ly* Marketing-Vereinbarung in der Fassung 2021 ist dies die Erstbeklagte; diese ist in dieser Hinsicht die Vertragspartnerin des Marketers. Bei Vorliegen der Voraussetzungen erfolgte eine Vertragsübernahme somit durch die Erstbeklagte.

[47] Eine Vertragsübernahme bedarf einer Vereinbarung zwischen Überträger und Übernehmer über die Übertragung der wechselseitigen Rechte und Pflichten aus dem vertraglichen Schuldverhältnis von der Altpartei an die Neupartei sowie der – zumindest schlüssig erteilten – Zustimmung des verbleibenden Vertragspartners.

[48] Eine solche Vereinbarung zwischen der L* AG und der Erstbeklagten sowie die Zustimmung des verbleibenden Vertragspartners zur Übertragung der in mSP „umgewandelten Investitionen“ lag nach den im Verfahren 3 Ob 189/24a dazu getroffenen Feststellungen vor. Das neue my* Share Programm war demnach die Neugestaltung des Einkaufs- und Investitionsmodells, das zuvor von der L* AG betrieben wurde. H* F* war Erfinder und Mastermind dieses Modells, der dieses im Namen der L* AG beworben hat und in deren Namen aufgetreten ist. Auch die Umstellung des bisherigen L*-Modells auf das my* Share Programm wurde von H* F* gegenüber den Kunden und Marketer kommuniziert und von ihm als Informationsträger beworben. Kunden und Marketer mussten den Eindruck gewinnen, das H* F* mit dem neuen m* Share Programm eine Neugestaltung und Neuorganisation des bisherigen Modells vornimmt und die beteiligten, mit L* verbundenen Unternehmen, in Österreich namentlich die Beklagten, willentlich darin eingebunden sind. Die Stichhaltigkeit dieser Annahme ergab sich auch daraus, dass die AGB dieser beiden Unternehmen idF 2021 exakt an das neue Geschäftsmodell angepasst wurden, sowie dass die Beklagten an der Umsetzung des neuen Modells auch mitgewirkt haben. An einem auf die Übertragung der in mSP umgewandelten Investitionen von der L* AG auf die Erstbeklagte abzielenden übereinstimmenden Erklärungsverhalten der beteiligten Unternehmen war daher nicht zu zweifeln. [48] Eine solche Vereinbarung zwischen der L* AG und der Erstbeklagten sowie die Zustimmung des verbleibenden Vertragspartners zur Übertragung der in mSP „umgewandelten Investitionen“ lag nach den im Verfahren 3 Ob 189/24a dazu getroffenen Feststellungen vor. Das neue my* Share Programm war demnach die Neugestaltung des Einkaufs- und Investitionsmodells, das zuvor von der L* AG betrieben wurde. H* F* war Erfinder und Mastermind dieses Modells, der dieses im Namen der L* AG beworben hat und in deren Namen aufgetreten ist. Auch die Umstellung des bisherigen L*-Modells auf das my* Share Programm wurde von H* F* gegenüber den Kunden und Marketer kommuniziert und von ihm als Informationsträger beworben. Kunden und Marketer mussten den Eindruck gewinnen, das H* F* mit dem neuen m* Share Programm eine Neugestaltung und Neuorganisation des bisherigen Modells vornimmt und die beteiligten, mit L* verbundenen Unternehmen, in Österreich namentlich die Beklagten, willentlich darin eingebunden sind. Die Stichhaltigkeit dieser Annahme ergab sich auch daraus, dass die AGB dieser beiden Unternehmen in der Fassung 2021, exakt an das neue Geschäftsmodell angepasst wurden, sowie dass die Beklagten an der Umsetzung des neuen Modells auch mitgewirkt haben. An einem auf die Übertragung der in mSP umgewandelten Investitionen von der L* AG auf die Erstbeklagte abzielenden übereinstimmenden Erklärungsverhalten der beteiligten Unternehmen war daher nicht zu zweifeln.

[49] Die Klägerin im Verfahren 3 Ob 189/24a nahm den Umstieg auf das neue my* Share Programm willentlich vor und stimmte während des neuen Registrierungsprozesses ausdrücklich zu, dass sämtliche Geschäftsdaten, einschließlich ihrer Mitgliedskontodaten und der Daten zu den erworbenen Incentive Programmen und Shopping

Points vom bisherigen Vertragspartner (L* AG) an die Erstbeklagte übertragen und von dieser übernommen wurden. Damit wurden nicht nur personenbezogene Daten als solche, sondern die gesamte Geschäftsbeziehung aus den in mSP umgewandelten Investitionen an die Erstbeklagte übertragen. Hinzu kam, dass für die Teilnahme am my* Share Programm im Rahmen der Registrierung die Kündigung der bisherigen L*-Mitgliedschaft erklärt werden musste.

[50] An der Übertragung der Schuldverhältnisse aus den in mSP umgewandelten Investitionen an die Erstbeklagte war daher nicht zu zweifeln.

[51] 3.2.4. Vertragspartnerin der Ly* Marketer in Österreich ist auf Basis der Ly* Marketing Vereinbarung idF 2021 die Erstbeklagte. Die Zweitbeklagte ist auch nicht Betreiberin des neuen my* Share Programms, sondern wickelt dieses in Österreich nur ab, worauf in den AGB für m* Mitglieder idF 2021 auch hingewiesen wird. Zur Zweitbeklagten stand im Verfahren 3 Ob 189/24a nur fest, dass diese das am Einkaufskonto der Klägerin bestehende Einkaufsguthaben, das (noch) nicht für den Erwerb von Produkten verwendet worden war, an die dortige Klägerin auszahlte. Selbst wenn dies auf einen „gesonderten Vertrag“ zwischen der Klägerin und der Zweitbeklagten und nicht etwa auf eine interne Kooperation und Aufgabenteilung zwischen den beiden Beklagten zurückzuführen gewesen sein sollte, folgt daraus noch nicht, dass die Zweitbeklagte an der Vertragsübernahme im Zusammenhang mit dem Erwerb von mSP mitbeteiligt war. Mangels erkennbarer Vertragsübernahme durch die Zweitbeklagte war deren Passivlegitimation für die geltend gemachten Ansprüche zu verneinen. [51] 3.2.4. Vertragspartnerin der Ly* Marketer in Österreich ist auf Basis der Ly* Marketing Vereinbarung in der Fassung 2021 die Erstbeklagte. Die Zweitbeklagte ist auch nicht Betreiberin des neuen my* Share Programms, sondern wickelt dieses in Österreich nur ab, worauf in den AGB für m* Mitglieder in der Fassung 2021, auch hingewiesen wird. Zur Zweitbeklagten stand im Verfahren 3 Ob 189/24a nur fest, dass diese das am Einkaufskonto der Klägerin bestehende Einkaufsguthaben, das (noch) nicht für den Erwerb von Produkten verwendet worden war, an die dortige Klägerin auszahlte. Selbst wenn dies auf einen „gesonderten Vertrag“ zwischen der Klägerin und der Zweitbeklagten und nicht etwa auf eine interne Kooperation und Aufgabenteilung zwischen den beiden Beklagten zurückzuführen gewesen sein sollte, folgt daraus noch nicht, dass die Zweitbeklagte an der Vertragsübernahme im Zusammenhang mit dem Erwerb von mSP mitbeteiligt war. Mangels erkennbarer Vertragsübernahme durch die Zweitbeklagte war deren Passivlegitimation für die geltend gemachten Ansprüche zu verneinen.

[52] 3.2.5. Im Ergebnis waren im Verfahren 3 Ob 189/24a die geltend gemachten Ansprüche der Zweitbeklagten gegenüber abzuweisen. Im Verhältnis zur Erstbeklagten waren jedenfalls hinsichtlich der Cloud-Beteiligungen die Voraussetzungen für eine Vertragsübernahme erfüllt. Eine abschließende Entscheidung darüber war allerdings noch nicht möglich. Den getroffenen Feststellungen zu den von der Klägerin von der L* AG erworbenen Produkten (Discount Voucher [Rabattgutscheine] sowie „Customer Clouds“ bzw „Enterprise Clouds“) und den – nach Umstieg auf das my* Share Programm – für ihre bisherigen Investitionen erhaltenen mSP ließ sich nicht entnehmen, welche von der Klägerin gezahlten Beträge auf die einzelnen Erwerbsvorgänge entfielen. Hinsichtlich der von der Klägerin erworbenen Voucher (sie erhielt die mSP für mVoucher) war nicht geklärt, ob es sich bei diesen mVoucher um Rabattgutscheine (Discount Voucher) im Sinn der Zusatzbedingungen für Rabattgutscheine idF 2017 handelte, sowie ob und in welchem Ausmaß zum Zeitpunkt des Umstiegs auf das my* Share Programm aus den von der Klägerin erworbenen Voucher noch offene Ansprüche (zB Guthaben oder Rückvergütungen) bestanden. Für diesen Fall blieb zudem fraglich, ob die offenen Ansprüche durch den Erhalt von mSP substituiert, oder ob durch die gutgeschriebenen mSP die bisherigen „Bestellungen“ als eine Art Prämie wertmäßig berücksichtigt werden sollten. Dazu war auch noch zu klären, ob das an die Klägerin im April 2023 zurückgezahlte Guthaben aus den von ihr erworbenen mVoucher resultierte. [52] 3.2.5. Im Ergebnis waren im Verfahren 3 Ob 189/24a die geltend gemachten Ansprüche der Zweitbeklagten gegenüber abzuweisen. Im Verhältnis zur Erstbeklagten waren jedenfalls hinsichtlich der Cloud-Beteiligungen die Voraussetzungen für eine Vertragsübernahme erfüllt. Eine abschließende Entscheidung darüber war allerdings noch nicht möglich. Den getroffenen Feststellungen zu den von der Klägerin von der L* AG erworbenen Produkten (Discount Voucher [Rabattgutscheine] sowie „Customer Clouds“ bzw „Enterprise Clouds“) und den – nach Umstieg auf das my* Share Programm – für ihre bisherigen Investitionen erhaltenen mSP ließ sich nicht entnehmen, welche von der Klägerin gezahlten Beträge auf die einzelnen Erwerbsvorgänge entfielen. Hinsichtlich der von der Klägerin erworbenen Voucher (sie erhielt die mSP für mVoucher) war nicht geklärt, ob es sich bei diesen mVoucher um Rabattgutscheine (Discount Voucher) im Sinn der Zusatzbedingungen für Rabattgutscheine in der Fassung 2017, handelte, sowie ob und in welchem Ausmaß zum Zeitpunkt des Umstiegs auf das my* Share Programm aus den von

der Klägerin erworbenen Voucher noch offene Ansprüche (zB Guthaben oder Rückvergütungen) bestanden. Für diesen Fall blieb zudem fraglich, ob die offenen Ansprüche durch den Erhalt von mSP substituiert, oder ob durch die gutgeschriebenen mSP die bisherigen „Bestellungen“ als eine Art Prämie wertmäßig berücksichtigt werden sollten. Dazu war auch noch zu klären, ob das an die Klägerin im April 2023 zurückgezahlte Guthaben aus den von ihr erworbenen mVoucher resultierte.

[53] Schließlich ließ sich ohne konkrete Feststellungen zur Beteiligungsform und deren Ausgestaltung auch die behauptete Nichtigkeit der zugrunde liegenden Erwerbsvorgänge bzw des Investitionsmodells nicht beurteilen. Die Ausführungen des Berufungsgerichts zu 9 Ob 40/18z betreffend das Schneeballsystem nach Z 14 des Anhangs zu § 2 UWG iVm § 27 Abs 2 UWG erfolgten ohne konkreten Tatsachenbezug und ohne gesicherten Zusammenhang zu den im Verfahren 3 Ob 189/24a zu beurteilenden Erwerbsvorgängen. [53] Schließlich ließ sich ohne konkrete Feststellungen zur Beteiligungsform und deren Ausgestaltung auch die behauptete Nichtigkeit der zugrunde liegenden Erwerbsvorgänge bzw des Investitionsmodells nicht beurteilen. Die Ausführungen des Berufungsgerichts zu 9 Ob 40/18z betreffend das Schneeballsystem nach Ziffer 14, des Anhangs zu Paragraph 2, UWG in Verbindung mit Paragraph 27, Absatz 2, UWG erfolgten ohne konkreten Tatsachenbezug und ohne gesicherten Zusammenhang zu den im Verfahren 3 Ob 189/24a zu beurteilenden Erwerbsvorgängen.

[54] Zufolge dieser sekundären Feststellungsmängel wurden die Entscheidungen der Vorinstanzen in Ansehung der Erstbeklagten aufgehoben und dem Erstgericht die neuerliche Entscheidung nach Verfahrensergänzung und Erweiterung der Tatsachengrundlage aufgetragen.

[55] 3.3. Diesen Erwägungen des 3. Senats schloss sich der 6. Senat zu 6 Ob 78/24z in einer vergleichbaren Fallkonstellation und auf Basis der im wesentlichen gleichen Feststellungen ausdrücklich an.

[56] Das auch im Bezug auf die Verneinung einer Vertragsübernahme durch die Zweitbeklagte. Anders als im Verfahren 3 Ob 189/24a wurde in diesem Verfahren zwar mangels Vorlage der AGB für my* Mitglieder idF 2021 die Feststellung nicht getroffen, dass die Zweitbeklagte nicht Betreiberin des neuen my* Share Programms war, sondern dieses in Österreich nur abwickelte, sodass auch daraus keine Vertragsbeziehung der Klägerin zur Zweitbeklagten ableitbar sei. Allerdings hat das Verfahren zu 6 Ob 78/24z auch keine verlässlichen Anhaltspunkte für eine Vertragsübernahme durch die Zweitbeklagte ergeben. [56] Das auch im Bezug auf die Verneinung einer Vertragsübernahme durch die Zweitbeklagte. Anders als im Verfahren 3 Ob 189/24a wurde in diesem Verfahren zwar mangels Vorlage der AGB für my* Mitglieder in der Fassung 2021, die Feststellung nicht getroffen, dass die Zweitbeklagte nicht Betreiberin des neuen my* Share Programms war, sondern dieses in Österreich nur abwickelte, sodass auch daraus keine Vertragsbeziehung der Klägerin zur Zweitbeklagten ableitbar sei. Allerdings hat das Verfahren zu 6 Ob 78/24z auch keine verlässlichen Anhaltspunkte für eine Vertragsübernahme durch die Zweitbeklagte ergeben.

[57] 4.1. Die in den Entscheidungen 3 Ob 189/24a und 6 Ob 78/24z angestellten Erwägungen sind grundsätzlich auch im vorliegenden Fall maßgeblich. Der vom Erstgericht festgestellte Sachverhalt reicht allerdings für eine abschließende rechtliche Beurteilung nach diesen Grundsätzen nicht aus. Die Vorinstanzen haben zu danach relevanten Tatsachenbereichen keine Feststellungen getroffen.

[58] Wie dargestellt, bedarf eine Vertragsübernahme einer Vereinbarung zwischen Überträger und Übernehmer über die Übertragung der wechselseitigen Rechte und Pflichten aus dem vertraglichen Schuldverhältnis von der Altpartei an die Neupartei sowie der – zumindest schlüssig erteilten – Zustimmung des verbleibenden Vertragspartners. Bei der Beurteilung der vom Kläger behaupteten Vertragsübernahme sind daher neben den vom Erstgericht auszugsweise festgestellten Inhalten der jeweiligen schriftlichen Verträge und Geschäftsbedingungen auch die weiteren der L* AG, den Beklagten und dem Kläger zuzurechnenden Äußerungen sowie die sonstigen relevanten Umstände im Zusammenhang mit dem Umstiegsprozess miteinzubeziehen. Der Umstand, dass die Ly* Marketing-Vereinbarung in den Fassungen seit 2019 als selbständige Vereinbarungen mit der Erstbeklagten gestaltet sind und darin eine Vertragsübernahme nicht ausdrücklich geregelt ist, schließt eine solche nicht jedenfalls aus. Dass in diese Beurteilung auch die weiteren der L* AG, den Beklagten und dem Kläger zuzurechnenden Äußerungen miteinzubeziehen sind, gilt im Besonderen für die für das Auslegungsergebnis in den Verfahren 3 Ob 189/24a und 6 Ob 78/24z maßgeblichen Erklärungen in der Videobotschaft zu Beginn des Jahres 2021, der Rund-E-Mail vom 16. 7. 2021 und dem Fact Sheet zum my* Share Programm.

[59] Aufgrund seiner – vom Obersten Gerichtshof nicht geteilten – Rechtsansicht, dass angesichts des schriftlichen Vertragswerks kein Raum für eine Vertragsübernahme bestehe, hat das Erstgericht – ungeachtet des ausreichend spezifizierten Vorbringens des Klägers – die für eine abschließende rechtliche Beurteilung notwendigen weiteren Feststellungen zu den näheren Umständen und weiteren Erklärungen der Beteiligten im Zusammenhang mit dem Umstiegsprozess nicht getroffen und das Berufungsgericht sekundäre Feststellungsmängel zu Unrecht mangels Entscheidungsrelevanz verneint.

[60] 4.2. Diese Notwendigkeit der Ergänzung des entscheidungsrelevanten Sachverhalts besteht hier – anders als in den Entscheidungen 3 Ob 189/24a und 6 Ob 78/24z – auch für die Beurteilung einer Vertragsübernahme durch die Zweitbeklagte. Dass das Verfahren keine verlässlichen Anhaltspunkte für eine solche Vertragsübernahme ergeben habe, lässt sich im Hinblick auf die Unvollständigkeit der Tatsachengrundlage im vorliegenden Fall nicht mit der dafür erforderlichen Sicherheit sagen.

[61] 4.3. Neben diesen Feststellungsmängeln in Bezug auf die Beurteilung der Voraussetzungen für eine Vertragsübernahme besteht gegebenenfalls auch im vorliegenden Fall die in den Entscheidungen 3 Ob 189/24a und 6 Ob 78/24z aufgezeigte Notwendigkeit der Ergänzung und Klarstellung der Tatsachengrundlage für die abschließende Entscheidung über die geltend gemachten Bereicherungsansprüche. Im Fall der Bejahung einer Vertragsübernahme durch zumindest einer der Beklagten bedarf es also der Schaffung einer ausreichenden Tatsachengrundlage für die Beurteilung der behaupteten Nichtigkeit der zugrunde liegenden Erwerbsvorgänge und der Frage, ob und in welchem Ausmaß zum Zeitpunkt des Umstiegs auf das my* Share Programm aus den vom Kläger erworbenen Voucher noch offene Ansprüche (zB Guthaben oder Rückvergütungen) bestanden.

[62] 5.1. Die Entscheidungen der Vorinstanzen waren daher im Umfang der Anfechtung aufzuheben und dem Erstgericht die neuerliche Entscheidung nach Verfahrensergänzung und Erweiterung der Tatsachengrundlage aufzutragen.

[63] 5.2. Der Kostenvorbehalt gründet sich auf§ 52 ZPO. [63] 5.2. Der Kostenvorbehalt gründet sich auf Paragraph 52, ZPO.

Textnummer

E144972

European Case Law Identifier (ECLI)

ECLI:AT:OGH0002:2025:0050OB00192.24G.0625.000

Im RIS seit

21.07.2025

Zuletzt aktualisiert am

21.07.2025

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