jusline®
»» Recht. Schnell

Sie können die QR Codes nützen um später wieder auf die neuste Version eines Gesetzestexts zu gelangen.

TE OGH 2005/11/29 4Ob182/05a

JUSLINE Entscheidung

Veröffentlicht am 29.11.2005

Kopf

Der Oberste Gerichtshof hat als Revisionsgericht durch die Senatspräsidentin des Obersten Gerichtshofs Hon. Prof. Dr. Griß als Vorsitzende und die Hofrätin des Obersten Gerichtshofs Dr. Schenk sowie die Hofräte des Obersten Gerichtshofs Dr. Vogel, Dr. Jensik und Dr. Gitschthaler als weitere Richter in der Rechtssache der klagenden Partei Elisabeth V*****, vertreten durch Dr. Erich Holzinger und Mag. Christa Schatzl, Rechtsanwälte in Liezen, gegen die beklagte Partei E***** AG, *****, vertreten durch Schönherr Rechtsanwälte OEG in Wien, wegen 17.276,96 EUR sA, über die Revision der beklagten Partei gegen das Urteil des Oberlandesgerichts Linz als Berufungsgericht vom 21. April 2005, GZ 6 R 16/05y-57, womit das Urteil des Landesgerichts Wels vom 29. November 2004, GZ 2 Cg 212/02g-50, über Berufung der klagenden Partei abgeändert wurde, in nichtöffentlicher Sitzung zu Recht erkannt:

Spruch

Der Revision wird nicht Folge gegeben.

Die beklagte Partei ist schuldig, der klagenden Partei die mit 938,16 EUR bestimmten Kosten des Revisionsverfahrens (darin 156,36 EUR USt) binnen 14 Tagen zu ersetzen.

Text

Entscheidungsgründe:

Die Klägerin ließ im Jahr 1991 das Dach ihres Hauses von einem Dachdecker mit Dachschindeln eindecken, welche von der Beklagten hergestellt worden waren. Der ausführende Dachdecker sagte allen seinen Kunden - auch der Klägerin - mündlich eine 30jährige Garantie der Beklagten zu. Er sagte nicht, dass eine Garantie von der Ausstellung eines Garantiescheins abhängig wäre. Gegenüber dem Dachdecker propagierte die Beklagte in ihrer Werbung, dass im Falle des Eindeckens durch einen Fachbetrieb eine Garantie für Arbeit und Material der Beklagten vorhanden wäre. Der Dachdecker fasste die Werbeaussagen der Beklagten so auf, dass die Garantie der Beklagten nicht vom Einschicken eines Garantiescheins abhängig wäre und die 30jährige Garantie nur davon abhänge, dass ein Fachbetrieb das Dach decke. Der Dachdecker forderte in keinem einzigen Fall für seine Kunden Garantieurkunden an.

Der Dachdecker schlug der Klägerin vor, das Dach mit Eternit zu decken und wies ihr keine Garantieurkunde vor. Aufgrund der Angaben des Dachdeckers zur Garantie entschloss sich die Klägerin, das Produkt der Beklagten zu verwenden. Der genaue Wortlaut der Mitteilung des Dachdeckers ist nicht mehr feststellbar. Die Klägerin verstand die Aussage des Dachdeckers über die 30jährige Garantie dahin, dass sie, falls das Dach „kaputtgehe", ein neues Dach bekomme. Sie bezog die Garantie auf Material und Arbeit und nahm auch die Aussage in den Werbeunterlagen der Beklagten „Ein Dach, ein Wort!" wahr. Nach dem damaligen Verständnis der Klägerin gab der Dachdecker eine Garantie für sich als Dachdeckerbetrieb ab; der an den Vertragsverhandlungen beteiligte Ehemann der Klägerin verstand die Aussagen des Dachdeckers dahin, dass die Zusage vom Hersteller der Dachschindeln komme und über den

Fachhändler weitergegeben werde. Die Beklagte selbst ging davon aus, dass die Garantie nur gewährt wird, wenn ein Garantieschein ausgefüllt wird, der den Namen des Verarbeitungsbetriebs und die Rechnungsdaten enthält und von ihr firmenmäßig unterfertigt wird. Die Beklagte bevollmächtigte keine Dachdecker (ausdrücklich), mündliche Garantieverträge zu ihren Lasten abzuschließen. Sie gab auch keine unbeschränkten Garantien, sondern lediglich Garantien mit „Dreißigstel-Regelung". Die Garantien waren im Laufe der Jahre von unterschiedlichem Umfang, Garantieurkunden wurden ab 1991 begeben.

Das Dach der Klägerin ist mangelhaft, der Aufwand zur Behebung des Schadens beträgt 17.276,96 EUR (unter Berücksichtigung des Verstreichens eines Drittels der Garantiezeit).

Im September 1991 versandte die Beklagte an alle Dachdecker, die ihr Material deckten, ein Schreiben, in dem sie unter der Überschrift „E*****-Garantie" mitteilte, die hohe Qualität der neuen Produktgeneration habe das Unternehmen erstmals in seiner Geschichte dazu bewogen, dem Endverbraucher auf alle Dach- und Fassadenmaterialien eine E*****-Garantie zu geben. Bereits in der laufenden Werbung habe sie die Konsumenten unter Verwendung der Aussage „Natürlich asbestfrei" entsprechend informiert. Die E*****-Garantie solle den Dachdeckern den Verkauf der Produkte der Beklagten erleichtern, indem sie dem Konsumenten die Sicherheit vermittle, sich für ein qualitativ hochwertiges, langlebiges Produkt entschieden zu haben. Das Schreiben enthielt den Hinweis, ein Musterexemplar aller Garantie-Urkunden zu enthalten, und die Aufforderung, bei Bedarf über den kaufmännischen Kundendienst oder die Verkaufsniederlassungen Originale (der Garantieurkunden) anzufordern. Die Beklagte propagierte, es gebe Garantie für Arbeit und Material, wenn vom Fachbetrieb eingedeckt werde. Bei den bundesländerweise jährlich durchgeführten Dachdeckertagen erklärten Vertreter der Beklagten, es gebe die 30jährige Garantie. Sie warben mit „Ein Dach, ein Wort!". Die Garantie war ein Verkaufsargument den Kunden gegenüber, die Beklagte wünschte, dass der Dachdecker dies an die Kunden weitergebe. Zunächst führten Dachdecker Sanierungen ohne Garantieurkunden durch. Später drängte die Beklagte darauf, Garantieurkunden auszustellen, um Missbräuche zu verhindern.

Ende 1989 hatte die Beklagte von Asbestzement auf Faserzement umgestellt. In kurzer Zeit traten viele Reklamationen auf. Zunächst behandelte sie die Beklagte großzügig, ab 1999/2000 entwickelte sie aber aufgrund des Schadensumfangs eine andere Geschäftspolitik. Im März 2001 fand ein Gespräch zwischen Vertretern der Beklagten und der Bundesinnung der Dachdecker und Pflasterer statt, wobei die Beklagte eine andere Kulanzpolitik ab 30. März 2001 ankündigte. Am 9. Oktober 2001 fand eine weitere Aussprache unter Beiziehung von Vertretern der Bundesinnung der Dachdecker statt. Die Beklagte beabsichtigte nicht, dem Kunden direkte Ansprüche einzuräumen und mit den Endkunden in irgendeine Beziehung zu treten. Sie wollte keine Vereinbarung schließen. Zweck des Gesprächs war nur, die Änderung der Reklamationspolitik zu präsentieren. Auch aus Sicht der Vertreter der Wirtschaftskammer kam es zu keinem gemeinsamen Konzept, eine Einigung wurde nicht erzielt. Die Wirtschaftsvertreter verstanden die Aussagen dahin, dass es sich um freiwillige, jederzeit abänderbare Vorschläge handelte, die die Beklagte an Dachdeckerbetriebe und Innungen versendete. Es kam zu keiner Vereinbarung zugunsten Dritter.

Nicht feststellbar ist, dass die Beklagte längere Zeit hindurch für sie vorhersehbar und vermeidbar fehlerhafte Ware hergestellt und verkauft hätte, ohne rechtzeitig auf die ersten Reklamationsfälle zu reagieren und dass diese Reklamationsfälle bereits vor der Dachdeckung für die Klägerin im Jahr 1991 aufgetreten wären.

Die Klägerin begehrte Schadenersatz aufgrund der von der Beklagten zugesagten Garantie. Die Beklagte habe gegen Ende der 80er-Jahre und zu Beginn der 90er-Jahre eine groß angelegte Werbekampagne betrieben, die Qualität ihrer Produkte mit dem Slogan „Ein Dach, ein Wort" beworben und in Medieneinschaltungen und in Rundschreiben an Dachdecker eine 30jährige Mindestlebenszeit für ihr Material und eine 30jährige Garantie auf dieses Material zugesagt. Die Beklagte habe darauf hingewiesen, dass die Garantie den Dachdeckern den Verkauf der Produkte erleichtern und dem Konsumenten entsprechende Sicherheit geben solle. Von einem Schrifterfordernis sei keine Rede gewesen. Die Werbung der Beklagten habe direkt die Endverbraucher angesprochen. Der Vertrag zwischen der Beklagten und dem Dachdecker habe aufgrund der vorausgehenden Informationen Schutzwirkungen zugunsten der Klägerin. Die Beklagte hafte auch deliktisch, weil sie schuldhaft über eine längere Zeit fehlerhafte Ware hergestellt und verkauft habe. Überdies habe die Beklagte freiwillig die Verpflichtung übernommen, Garantieleistungen zu erbringen.

Die Beklagte wendete ein, in keinem Rechtsverhältnis zur Klägerin zu stehen. Vertragspartner der Klägerin sei nur ihr

Dachdecker. Die Beklagte habe weder eine mündliche Garantieerklärung abgegeben noch eine schriftliche Garantieurkunde ausgefolgt. Aus dem bloßen Anbot, einen Garantievertrag abzuschließen, könne weder auf einen ausdrücklichen noch auf einen schlüssigen Abschluss eines Garantievertrags zwischen den Streitteilen geschlossen werden. Die Beklagte habe nur im Kulanzweg die kostenlose Lieferung neuen Materials angeboten, dies habe die Klägerin mit der Begründung nicht angenommen, die Beklagte müsse auch die Kosten der Arbeitsleistung tragen. Die Beklagte habe auch im Rahmen der Gespräche mit der Bundesinnung der Dachdecker und Pflasterer keine verbindlichen Leistungszusagen gegeben.

Das Erstgericht wies das Klagebegehren ab. In der behaupteten Werbung der Beklagten sei noch kein verbindliches Anbot zum Abschluss eines Garantievertrags mit dem Endabnehmer zu sehen, welches von diesem durch Erwerb der Ware vom Zwischenhändler nach § 864 ABGB hätte angenommen werden können. Für ein durch die Zusagen des Dachdeckers an die Klägerin bewirktes Zustandekommen eines Garantievertrags mangle es an einem rechtsgeschäftlichen Verhalten der Beklagten und einer wirksamen Vollmacht. Eine verbindliche Vereinbarung zwischen der Bundesinnung Dachdecker und Pflasterer sowie der Beklagten als echter Vertrag zugunsten Dritter sei nicht zustande gekommen. Für eine deliktische Haftung fehle die Grundlage.Das Erstgericht wies das Klagebegehren ab. In der behaupteten Werbung der Beklagten sei noch kein verbindliches Anbot zum Abschluss eines Garantievertrags mit dem Endabnehmer zu sehen, welches von diesem durch Erwerb der Ware vom Zwischenhändler nach Paragraph 864, ABGB hätte angenommen werden können. Für ein durch die Zusagen des Dachdeckers an die Klägerin bewirktes Zustandekommen eines Garantievertrags mangle es an einem rechtsgeschäftlichen Verhalten der Beklagten und einer wirksamen Vollmacht. Eine verbindliche Vereinbarung zwischen der Bundesinnung Dachdecker und Pflasterer sowie der Beklagten als echter Vertrag zugunsten Dritter sei nicht zustande gekommen. Für eine deliktische Haftung fehle die Grundlage.

Das Berufungsgericht gab der Klage statt und sprach - nach Abänderungsantrag der Beklagten - aus, dass die ordentliche Revision zulässig sei, weil die Auslegung der Parteierklärungen auch für andere Fälle von Bedeutung sei. Zwar stehe fest, dass die Beklagte den Dachdecker nicht (ausdrücklich) bevollmächtigt habe, mündliche Garantieverträge zu ihren Lasten abzuschließen, es sei aber von einer schlüssigen internen Vollmachtserteilung an den Dachdecker auszugehen, weil die Beklagte propagiert habe, dass es die Garantie gebe, wenn vom Fachbetrieb eingedeckt werde. Dadurch, dass sie einen Zusammenhang zwischen der Gewährung der Garantie an den Endverbraucher und der Werkleistung des Dachdeckerfachbetriebs hergestellt habe, habe sie eindeutig zum Ausdruck gebracht, dass Dachdecker, die ihre Produkte verarbeiten, die Garantie als Verkaufsargument verwenden sollten. Sie habe ihnen den Verkauf ihrer Produkte erleichtern wollen und den Dachdeckern sehr deutlich vermittelt, dass sie die Garantie an ihre Kunden „weitergeben" sollten. Die Beklagte habe zum Ausdruck gebracht, ihr sei wichtig, bei den Endkunden als ein verlässliches Unternehmen mit hochwertigen, langlebigen Produkten zu gelten. Sie habe sich der Dachdecker bedient, die das Material der Beklagten verarbeiteten, um die Garantie zuzusagen und sich hiedurch ohne weiteren Aufwand Zugang zu Endverbrauchern zu verschaffen. Vor diesem Hintergrund habe das Verhalten der Beklagten von den Dachdeckern nur als Aufforderung verstanden werden können, ihren Kunden die Garantie der Beklagten verbindlich zuzusagen, um sie so für den Kauf der Produkte der Beklagten zu gewinnen. Es bleibe bei Überlegung aller Umstände kein vernünftiger Grund übrig, daran zu zweifeln, dass die Dachdecker aus dem Verhalten der Beklagten verlässlich ihre Berechtigung hätten ableiten dürfen, namens der Beklagten die Garantie an ihre Kunden zuzusagen. Auch der Dachdecker, der der Klägerin die Garantie der Beklagten zugesagt habe, habe die Aussagen der Beklagten in diesem Sinn verstanden. Dass die Beklagte schon zu dem Zeitpunkt, als sich die Klägerin für das Dach mit Material der Beklagten entschieden habe, eine schriftliche Garantieurkunde für das Zustandekommen des Garantievertrags zur Bedingung gemacht hätte, sei nicht hervorgekommen.

Rechtliche Beurteilung

Die Revision der Beklagten ist zulässig, aber nicht berechtigt.

Im echten Garantievertrag verpflichtet sich jemand, für den Eintritt eines bestimmten Erfolgs einzustehen oder die Gefahr eines künftigen, noch nicht entstandenen Schadens zu übernehmen. Der im ABGB nicht geregelte selbstständige (einseitig verpflichtende) Vertrag hat - auch im Zusammenhang mit Kauf- und Werkverträgen - zur Voraussetzung, dass der garantierte Erfolg weiter geht, als die bloß vertragsmäßige Leistung (stRsp; 3 Ob 174/74 = SZ 47/138 uva; RIS-Justiz RS0017001). Im vorliegenden Fall ist nicht der Vertragsschluss (zwischen dem Dachdecker namens der Beklagten und der Klägerin) an sich, sondern die Frage strittig, ob der Dachdecker als von der

Beklagten schlüssig zum Abschluss des Garantievertrags bevollmächtigt anzusehen ist. Auf die Frage, ob aus Werbeaussagen der Beklagten auf den allenfalls schlüssigen Abschluss eines Garantievertrags zwischen den Streitteilen geschlossen werden kann, braucht daher nicht eingegangen zu werden.

Zu prüfen ist, ob das Gesamtverhalten der Beklagten iSd § 863 Abs 1 ABGB aufgrund seines vom maßgeblichen Empfängerhorizont aus zu beurteilenden objektiven Erklärungswerts (Rummel in Rummel ABGB³, § 863 Rz 8; Bollenberger in KBB, § 863 Rz 3, je mwN) mit Überlegung aller Umstände keinen vernünftigen Grund, daran zu zweifeln, übriglasse, dass der Dachdecker von der Beklagten bevollmächtigt wurde, der Klägerin eine 30jährige Garantie für das mit dem von der Beklagten hergestellten Material gedeckte Dach der Klägerin zu gewähren. Entgegen der von der Beklagten vertretenen Auffassung ist die dies bejahende Beurteilung des Berufungsgerichts zu billigen.Zu prüfen ist, ob das Gesamtverhalten der Beklagten iSd Paragraph 863, Absatz eins, ABGB aufgrund seines vom maßgeblichen Empfängerhorizont aus zu beurteilenden objektiven Erklärungswerts (Rummel in Rummel ABGB³, Paragraph 863, Rz 8; Bollenberger in KBB, Paragraph 863, Rz 3, je mwN) mit Überlegung aller Umstände keinen vernünftigen Grund, daran zu zweifeln, übriglasse, dass der Dachdecker von der Beklagten bevollmächtigt wurde, der Klägerin eine 30jährige Garantie für das mit dem von der Beklagten hergestellten Material gedeckte Dach der Klägerin zu gewähren. Entgegen der von der Beklagten vertretenen Auffassung ist die dies bejahende Beurteilung des Berufungsgerichts zu billigen.

Zunächst ist festzuhalten, dass die der E3 Ob 174/74 zugrunde liegende Beurteilung, wonach die Übermittlung des vom Händler auszufüllenden Garantiescheins durch den Hersteller als schlüssige Bevollmächtigung zum Abschluss des Garantievertrags anzusehen ist, keinesfalls den Umkehrschluss rechtfertigt, dass eine schlüssige Bevollmächtigung ohne Übermittlung einer Garantieurkunde auszuschließen sei. Selbstverständlich sind auch andere Handlungen denkbar, die den eindeutigen Schluss auf eine Bevollmächtigung zum Abschluss des Garantievertrags zulassen.

Im vorliegenden Fall wurde nicht eine (primär) an Endverbraucher gerichtete Werbekampagne der Beklagten festgestellt, sondern vielmehr eine an Dachdecker gerichtete, die sich des Garantiearguments gegenüber ihren Kunden bedienen sollten. Die Feststellungen des Berufungsgerichts sind zweifellos dahin zu verstehen, dass die an die Dachdecker gerichtete Aufforderung der Beklagten, sich des Garantiearguments zu bedienen und mittels Garantieversprechens Bauherren von der Qualität der Produkte der Beklagten zu überzeugen, nicht erst im September 1991 (festgestellte schriftliche Information der Dachdecker), sondern bereits vor der konkreten Zusage des Dachdeckers an die Klägerin erfolgte. Dies ergibt sich auch aus dem festgestellten Schreiben vom September 1991, in dem zwar von der „erstmaligen Garantiezusage" die Rede ist, gleichzeitig aber auch auf die bereits laufende Werbekampagne verwiesen wird. Dies deutet daraufhin, dass bereits geraume Zeit vor dem Schreiben im September 1991 von der Beklagten mit der 30jährigen Garantie für ihr Deckungsmaterial geworben wurde. Der Versuch der Beklagten, die Feststellungen der Vorinstanzen zu bekämpfen oder ihren rechtlichen Überlegungen einen davon abweichenden Sachverhalt zugrunde zu legen (keine Dachdeckerinformation vor September 1991, Werbeslogan erst 1996) muss in dritter Instanz scheitern.

Entgegenzutreten ist dem weiteren Argument der Beklagten, Zwischenhändler wären grundsätzlich nicht als bevollmächtigt anzusehen, in der Werbung des Herstellers gemachte Angaben zum Inhalt des Vertrags mit dem Kunden zu machen; es sei naheliegend, dass sich der Hersteller im Einzelfall vorbehalten wolle, ob er in der Werbung ganz generell gemachte Zusagen dann auch tatsächlich einhalten wolle. Es widerspräche den Grundsätzen redlichen Rechtsverkehrs - von erkennbar übertriebenen, marktschreierischen Werbeaussagen vielleicht abgesehen - konkrete und ohne Einschränkung präsentierte Werbeversprechen (hier die Gewährung einer 30jährigen Garantie für das Dach, sofern vom Fachmann = Dachdecker gedeckt) als im Einzelfall unverbindliche Äußerung anzusehen, die zwar zur Verkaufsförderung und Kundenbeeinflussung tunlichst verwendet werden möge, die der dem Endkunden gegenübertretende Dachdecker aber keinesfalls in Entsprechung der sowohl gegenüber dem Publikum nach außen als auch gegenüber den Dachdeckern gemachten Versprechen verbindlich zusagen dürfte. Es geht im vorliegenden Fall gerade nicht um eine Vollmacht an jeden Zwischenhändler, zur mündlichen Garantiezusage sondern an jene qualifizierten, die Verarbeitungsqualität sicherstellenden Dachdecker, die von der Beklagten durch konkrete Information, etwa bei Dachdeckertagen, angesprochen wurden. Eine Bindung an schriftliche Garantiezusagen unter Verwendung bestimmter Urkunden oder bestimmter Verfahrensweisen zur Einbindung der Beklagten wurde für den

Zeitpunkt der von der Klägerin getroffenen Kaufentscheidung nicht festgestellt, sondern erst für danach liegende Zeiträume. Damit erübrigt sich aber auch, auf die Argumente näher einzugehen, die die Beklagte auf die später verwendeten Garantieurkunden stützt.

Der Revision ist daher ein Erfolg zu versagen.

Die Kostenentscheidung gründet sich auf §§ 41, 50 ZPO.Die Kostenentscheidung gründet sich auf Paragraphen 41,, 50 ZPO.

Textnummer

E79146

European Case Law Identifier (ECLI)

ECLI:AT:OGH0002:2005:0040OB00182.05A.1129.000

Im RIS seit

29.12.2005

Zuletzt aktualisiert am

16.11.2011

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

© 2025 JUSLINE

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

www.jusline.at