jusline®
»» Recht. Schnell

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

TE OGH 2005/11/28 7Ob193/05s

JUSLINE Entscheidung

Veröffentlicht am 28.11.2005

Kopf

Der Oberste Gerichtshof hat als Revisionsgericht durch den Senatspräsidenten des Obersten Gerichtshofes Dr. Schalich als Vorsitzenden und die Hofräte des Obersten Gerichtshofes Hon. Prof. Dr. Danzl, Dr. Schaumüller, Dr. Hoch und Dr. Kalivoda als weitere Richter in den zur gemeinsamen Verhandlung und Entscheidung verbundenen Rechtssachen

I. der klagenden Partei T***** Limited, Hong Kong, *****, vertreten durch Dr. Christian Willmann, Rechtsanwalt in Wien, gegen die beklagte Partei S***** M***** Gesellschaft mbH, *****, vertreten durch Dr. Markus Kroner, Rechtsanwalt in Salzburg, wegen US-$ 607.610,49 sA (10 Cg 215/98w des Landesgerichtes Salzburg; führender Akt),römisch eins. der klagenden Partei T***** Limited, Hong Kong, *****, vertreten durch Dr. Christian Willmann, Rechtsanwalt in Wien, gegen die beklagte Partei S***** M***** Gesellschaft mbH, *****, vertreten durch Dr. Markus Kroner, Rechtsanwalt in Salzburg, wegen US-$ 607.610,49 sA (10 Cg 215/98w des Landesgerichtes Salzburg; führender Akt),

II. der widerklagenden Partei S***** M***** Gesellschaft mbH, *****, vertreten durch Dr. Markus Kroner, Rechtsanwalt in Salzburg, gegen die widerbeklagte Partei T***** Limited, Hong Kong, *****, vertreten durch Dr. Christian Willmann, Rechtsanwalt in Wien, wegen EUR 109.009,25 sA (10 Cg 224/98v des Landesgerichtes Salzburg),römisch II. der widerklagenden Partei S***** M***** Gesellschaft mbH, *****, vertreten durch Dr. Markus Kroner, Rechtsanwalt in Salzburg, gegen die widerbeklagte Partei T***** Limited, Hong Kong, *****, vertreten durch Dr. Christian Willmann, Rechtsanwalt in Wien, wegen EUR 109.009,25 sA (10 Cg 224/98v des Landesgerichtes Salzburg),

III. der klagenden Partei T***** Limited, Hong Kong, *****, vertreten durch Deissenberger & Partner Rechtsanwälte GesbR in Wien, gegen die beklagte Partei S***** S***** Gesellschaft mbH, *****, vertreten durch Dr. Markus Kroner, Rechtsanwalt in Salzburg, wegen US-$ 160.360,62 sA (10 Cg 216/98t des Landesgerichtes Salzburg) sowierömisch III. der klagenden Partei T***** Limited, Hong Kong, *****, vertreten durch Deissenberger & Partner Rechtsanwälte GesbR in Wien, gegen die beklagte Partei S***** S***** Gesellschaft mbH, *****, vertreten durch Dr. Markus Kroner, Rechtsanwalt in Salzburg, wegen US-$ 160.360,62 sA (10 Cg 216/98t des Landesgerichtes Salzburg) sowie

IV. der widerklagenden Partei S***** S***** Gesellschaft mbH, *****, vertreten durch Dr. Markus Kroner, Rechtsanwalt in Salzburg, gegen die widerbeklagte Partei T***** Limited, Hong Kong, *****, vertreten durch Deissenberger & Partner Rechtsanwälte GesbR in Wien, wegen EUR 72.672,83 sA (10 Cg 223/98x des Landesgerichtes Salzburg), über die außerordentliche Revision der beklagten und widerklagenden Parteien gegen das Urteil des Oberlandesgerichtes Linz als Berufungsgericht vom 30. Juni 2005, GZ 2 R 209/04z-125, womit infolge Berufung der beklagten und widerklagenden Parteien das Urteil des Landesgerichtes Salzburg vom 11. August 2004, GZ 10 Cg 215/98w-109, in der Hauptsache bestätigt wurde, in nichtöffentlicher Sitzung zu Recht erkannt und beschlossen:römisch IV. der widerklagenden Partei S***** S***** Gesellschaft mbH, *****, vertreten durch Dr. Markus Kroner, Rechtsanwalt in Salzburg, gegen die widerbeklagte Partei T***** Limited, Hong Kong, *****, vertreten

durch Deissenberger & Partner Rechtsanwälte GesbR in Wien, wegen EUR 72.672,83 sA (10 Cg 223/98x des Landesgerichtes Salzburg), über die außerordentliche Revision der beklagten und widerklagenden Parteien gegen das Urteil des Oberlandesgerichtes Linz als Berufungsgericht vom 30. Juni 2005, GZ 2 R 209/04z-125, womit infolge Berufung der beklagten und widerklagenden Parteien das Urteil des Landesgerichtes Salzburg vom 11. August 2004, GZ 10 Cg 215/98w-109, in der Hauptsache bestätigt wurde, in nichtöffentlicher Sitzung zu Recht erkannt und beschlossen:

Spruch

Der Revision wird teilweise Folge gegeben.

Die Urteile der Vorinstanzen, die hinsichtlich der Abweisung des zu 10 Cg 224/98v des Landesgerichtes Salzburg erhobenen Widerklagebegehrens der S***** M***** Gesellschaft mbH in Höhe von EUR 27.531,89 samt 10 % Zinsen seit 26. August 1998 und 5 % Zinseszinsen seit 22. Dezember 1998 und der Abweisung des zu 10 Cg 223/98x des Landesgerichtes Salzburg erhobenen Widerklagebegehrens der S***** S***** Gesellschaft mbH in Höhe von EUR 33.478,54 samt 10 % Zinsen seit 26. August 1998 und 5 % Zinseszinsen seit 22. September 1998 als Teilurteil bestätigt werden, werden im Übrigen aufgehoben und die Rechtssache zur neuerlichen Verhandlung und Entscheidung an das Erstgericht zurückverwiesen.

Die Kosten des Rechtsmittelverfahrens sind weitere Verfahrenskosten.

Text

Entscheidungsgründe:

Die klagende und widerbeklagte Partei (im Folgenden kurz Klägerin genannt) stellt (ua) Lerncomputer für Kinder samt Zubehör her. Sie unterhielt eine Geschäftsbeziehung zur S*****-Unternehmensgruppe, wobei für diese der Geschäftsführer der meisten S*****-Gesellschaften Dr. Dieter S***** auftrat.

Am 10. 8. 1990 schloss die Klägerin mit der beklagten und widerklagenden Partei S***** M***** GmbH (im Folgenden kurz Erstbeklagte) je eine Vertriebsvereinbarung für die von ihr hergestellten Produkte „Smart Phone-German Version" und „Super Computer - German Version" ab. Laut diesen Vertriebsvereinbarungen übertrug die Klägerin der Erstbeklagten weltweit das exklusive Vertriebsrecht für die erwähnten Geräte und sollte sich die Erstbeklagte bemühen, den Verkauf dieser Produkte zu fördern und zu optimieren. Es wurde festgelegt, dass die Erstbeklagte die Kosten der Erstellung der deutschsprachigen Version der Produkte einschließlich der Digitalisierung der Sprache und der Bildschirmmaske trage. Die beiden Vertriebsvereinbarungen wurden für eine Dauer von zunächst 24 Kalendermonaten abgeschlossen; jeder Vertragspartner sollte berechtigt sein, die Vereinbarungen durch eine mindestens sechs Monate vor Ablauf der ersten oder jeder nachfolgenden Vertragsdauer ergehende schriftliche Mitteilung zu kündigen. Die Vertriebsvereinbarung betreffend den „Super Computer - German Version" wurde am 28. 6. 1991 dahin abgeändert, dass sich das exklusive Vertriebsrecht der Erstbeklagten nur auf das Hauptgerät und die in Deutschland, in Österreich und in der Schweiz vertriebenen deutschsprachigen Kassetten bezog.

Am 22. 7. 1993 schloss die Klägerin mit der S***** Holding GmbH eine Vertriebsvereinbarung betreffend die deutschsprachige Version von neun konkreten Produkten ab, darunter wiederum das „Smart Phone - German Version" und der „Super Computer - German Version". Sie erteilte damit der S***** Holding GmbH das ausschließliche Recht, die betreffenden Produkte von 1. 1. 1994 bis 31. 12. 1996 in dem mit Deutschland, Österreich und der Schweiz festgelegten Vertragsgebiet zu bewerben, zu verkaufen und zu vertreiben. Die Vereinbarung bezog sich auch auf alle neuen Produkte der Klägerin, die im Vertragszeitraum entwickelt würden, und zwar unter der Voraussetzung, dass die S***** Holding GmbH als Händler innerhalb von sechs Monaten nach Erhalt der Information betreffend die Entwicklung eines neuen Produkts ihr Interesse schriftlich vorbringe. Für die in der Vertriebsvereinbarung angeführten Produkte wurden Mindestbestellmengen festgelegt. Weiters wurde festgelegt, dass der Vertrag unter anderem mit dem Ablaufen des Zeitraumes der Alleinberechtigung und bei Nichterreichen der festgesetzten Mindestbestellmengen durch den Händler beendet sei. Die tatsächlichen Aktivitäten auf Grund dieser Vertriebsvereinbarung wurden auf Händlerseite - vereinbarungsgemäß - nicht von der S***** Holding GmbH, sondern von der Erstbeklagten sowie der weiters beklagten und widerklagenden Partei S***** S***** GmbH (im Folgenden: Zweitbeklagte) gesetzt.

Die Geschäftsbeziehung zwischen den Streitteilen gestaltete sich in der Praxis so, dass die Klägerin immer wieder neue Geräte in englischer Sprache für den amerikanischen Markt entwickelte und diese Produkte dann ihren europäischen

Vertriebspartnern vorstellte, darunter auch den S*****-Gesellschaften. Diese wählten jene Produkte aus, die sie vertreiben wollten, und sorgten in der Folge - wie vereinbart - für die Übersetzung bzw Anpassung der von der Klägerin zur Verfügung gestellten Daten in bzw an die deutsche Sprache, die Herstellung der digitalisierten deutschen Sprachdateien und die deutsche Übersetzung der schriftlichen Unterlagen.

Das Ablaufen des Vertragszeitraumes der Vertriebsvereinbarung vom 22. 7 1993 mit 31. 12. 1996 hatte keine faktischen Auswirkungen auf die Geschäftsbeziehung der Streitteile. Vielmehr wurde die Geschäftsbeziehung - insbesondere was die Modalitäten der Produktauswahl und -anpassung sowie die Abwicklung der Warenbestellungen und -lieferungen anlangt - im Jahr 1997 vorerst unverändert weitergeführt. Dr. Dieter S***** führte bereits ab 1996 mit der Klägerin Verhandlungen über eine Vertragsverlängerung bzw einen neuen Vertriebsvertrag; diese Verhandlungen zogen sich bis zum Sommer 1997 hin, ohne zu einem Abschluss zu gelangen. Zuletzt hieß es seitens der Klägerin, dass sie den Beklagten Vertragsvorschläge unterbreiten werde. Es fielen keine Äußerungen in der Richtung, dass man sich seit 1. 1. 1997 in einem vertragslosen Zustand befände und deshalb die weiterhin getätigten Warenbestellungen und -lieferungen schlichte (Einzel-)Kaufverträge außerhalb einer vertriebsvertraglichen Beziehung wären. Die Beklagten gingen von einem Weiterbestand des Vertriebsvertrages aus und investierten auch noch 1997 in die „Lokalisation" und das Marketing von klägerischen Produkten.

Ab Mai 1997 führte die Klägerin Gespräche mit der in Deutschland ansässigen R***** GmbH, mit der sie schließlich im Sommer 1997 eine ab 1. 1. 1998 wirksame Vertriebsvereinbarung betreffend den deutschsprachigen europäischen Raum abschloss. Bis zum 29. 8. 1997 lieferte die Klägerin Geräte für diesen Raum nur an die S*****-Gesellschaften. Es wurde auch im Jahr 1997 noch die Vorgangsweise eingehalten, dass die Klägerin ihre (neuen) Produkte den S*****-Gesellschaften vorstellte und sodann die Beklagten die von ihnen gewünschten Produkte bestellten. Mit Schreiben vom 29. 8. 1997 teilte T***** EUROPE (eine französische Tochtergesellschaft der Klägerin) der Erstbeklagten namens der Klägerin mit, dass die Geschäftsbeziehung im Hinblick auf die unzureichenden Umsatzleistungen beendet werde, die Klägerin keine Bestellungen der S*****-Gesellschaften mehr entgegennehme und diese nur mehr die bis zum 31. 12. 1997 gelieferten Produkte verkaufen könnten; ab 1998 werde die Klägerin nur noch ihren Garantieverpflichtungen nachkommen. Die Überreichung des betreffenden, als „Letter of Notice for the discontinuation of our commercial relationship for the German, Swiss and Austrian territories" bezeichneten Schreibens vom 29. 8. 1997 erfolgte für die Beklagten überraschend, zumal ihnen zuvor nicht angekündigt worden war, dass die Geschäftsbeziehung beendet werden würde. Infolge dieses Schrittes kam es nicht mehr zu einer Auswahl jener (neuen oder überarbeiteten) Produkte durch die Beklagten, deren Erzeugung und Vertrieb für das Jahr 1998 vorgesehen war. Hinsichtlich der Behandlung der Mängel an den von der Klägerin gelieferten Geräten war es vereinbarte und während der gesamten Dauer der Geschäftsbeziehung tatsächlich geübte Vorgangsweise, dass die S*****-Gesellschaften die von den Kunden als mangelhaft beanstandeten Geräte sammelten und auf ihre Kosten in regelmäßigen Zeitabständen an die Klägerin sandten, worauf diese die Geräte instandsetzte, neu verpackte und wiederum an die Beklagten auslieferte. Im Zusammenhang mit der 1996 erfolgten Inbetriebnahme eines Reparaturcenters der Klägerin bei T***** EUROPE in L***** (Frankreich) ergab sich nur insoweit eine Änderung, als die defekten Geräte von den Beklagten ab diesem Zeitpunkt nicht mehr nach Hong Kong, sondern nach L***** zur Reparatur geschickt wurden. Vereinbarungsgemäß wurden die defekten Waren von den Beklagten zweimal jährlich (im März und September) gesammelt nach L***** geschickt und dort innerhalb von vier Monaten repariert, aufbereitet und wieder retourniert. Bezüglich des Beginnes und der Dauer der Gewährleistungs- bzw Garantiefrist gab es unterschiedliche Vorstellungen; insbesondere stand eine Frist von einem Jahr ab Herstellung (Standpunkt von T***** EUROPE) und eine solche von sechs Monate ab Kauf durch den Endverbraucher (Standpunkt der Beklagten) zur Debatte. Ob es diesbezüglich zu einer definitiven Einigung gekommen ist, steht nicht fest. In der Praxis spielte allerdings die Fristenfragen ohnehin keine Rolle, da nie eine Gewährleistungsreparatur unter Hinweis auf einen (angeblichen) Fristenablauf abgelehnt wurde. Dass Mängel innerhalb eines bestimmten Zeitraumes gerügt, also vor Übersendung der defekten Ware nach Lyon angezeigt werden müssten, war nie ein Thema.

Die Beklagten ließen die von der Klägerin über die letzten Lieferungen (im Herbst 1997) gelegten Rechnungen unbezahlt. Aus diesem Grund sind an die Erstbeklagte gelegte Rechnungen über zusammen US-$ 656.016,-- und an die Zweitbeklagte gelegte Rechnungen über zusammen US-$ 171.390,-- offen.

Im März 1998 schickten die Beklagten eine Ladung defekter Waren nach L*****. T***** EUROPE machte allerdings ein Reparatur davon abhängig, dass die Beklagten vorher die offenen Fakturenforderungen der Klägerin (aus den letzten

Warenlieferungen im Herbst 1997) beglichen. Da dies nicht geschah, fand keine Reparatur statt. In zeitlicher Überschneidung damit erhob die Erstbeklagte mit Telefax vom 7. 4. 1998 die Forderung, dass die Reparatur der defekten Geräte bei sonstigem Fälligwerden eines Pönales bis Ende Juli 1998 erfolgen müsse. Hintergrund dafür war, dass die Beklagten befürchten mussten, die Ware bei einem späteren Rücklangen nicht mehr verkaufen zu können, weil für das im Herbst anlaufende Weihnachtsgeschäft bereits die R***** GmbH als neuer Distributor der klägerischen Produkte am Markt auftrat. Da die Klägerin bzw ihre französische Tochter keine entsprechende Zusage machte, sondern eine Reparatur unter Hinweis auf die offenen Rechnungen überhaupt ablehnte, entschlossen sich die Beklagten im Mai 1998 dazu, die defekten Geräte selbst zur reparieren. Dass es im Jahr 1998 zu keinen Reparaturen auf Gewährleistungs- bzw Garantiebasis mehr kam, lag also in erster Linie daran, dass es die Klägerin (über ihre französische Tochter) ablehnte, derartige Leistungen vor einer Bezahlung ihrer offenen Lieferrechnungen durchzuführen. Im Hinblick darauf kam dem von den Beklagten gestellten Verlangen, dass die Mängelbehebung bei sonstigem Fälligwerden eines Pönales bis zu einem bestimmten Termin bewerkstelligt werden müsse, de facto keine Bedeutung mehr zu, weil die Reparatur schon an den offenen Fakturenforderungen scheiterte. Bezüglich der Lieferung der von den Beklagten bei der Klägerin bestellten Geräte war festgelegt, dass der Transport von Hong Kong nach Europa auf dem Seeweg erfolge und die dafür anfallenden Kosten von den Beklagten getragen würden. Hinsichtlich bestimmter einzelner Lieferungen, nämlich wenn es zu Lieferverzögerungen seitens der Klägerin gekommen war oder die Beklagten die Waren dringend benötigten, wurde vereinbart, dass ein Transport per Luftfracht erfolge und die diesbezüglichen Mehrkosten jeweils zur Hälfte von der Klägerin und von den Beklagten getragen würden. Auf Grund von Produktionsschwierigkeiten der Klägerin erfolgten ab September 1997 sämtliche Lieferungen per Luftfracht. Die Klägerin anerkannte die Hälfte der daraus resultierenden Mehrkosten und brachte aus diesem Grund von den offenen Rechnungen US-$ 48.405,51 gegenüber der Erstbeklagten und US-$ 11.029,38 gegenüber der Zweitbeklagten in Abzug. Im September und Oktober 1997 wurde zwischen den Streitteilen vereinbart, die Mehrkosten der Luftfracht für bestimmte, nach Artikel und Stückzahl konkretisierte Warenmengen jeweils zur Hälfte zu tragen. Es kann nicht festgestellt werden, ob es auch bezüglich weiterer per Luftfracht von Hong Kong nach Europa transportierter Waren zu einer derartigen Vereinbarung kam.

Von der (deutschen) S***** S*****- und F***** GmbH wurde ein gerichtliches Verfahren gegen eine Firma H***** wegen der Nachahmung eines Produkts der Klägerin geführt. Dazu wurde zwischen der Klägerin und der genannten S*****-Gesellschaft vereinbart, dass Erstere die Hälfte der Prozesskosten trage. Der vereinbarungsgemäß zu leistende Prozesskostenbeitrag von DM 48.209,-- wurde der Klägerin von der genannten GmbH in Rechnung gestellt und bislang nicht beglichen. Die Klägerin begehrte zuletzt (nach Klagseinschränkung) hinsichtlich der Erstbeklagten den Zuspruch von US-$ 607.610,49 (offener Fakturenbetrag von US-$ 656.016,-- abzüglich anerkannter Luftfracht-Mehrkosten von US-$ 48.405,51), bezüglich der Zweitbeklagten von US-$ 160.360,62 (US-$ 171.390,-- minus US-$ 11.029,38) jeweils samt stufenweise errechneten Zinsen in der Höhe von 8,5 %.

Die Beklagten beantragten Klagsabweisung. Soweit im Revisionsverfahren noch wesentlich, wendeten sie ein, im Zeitraum von Sommer 1996 bis zum Frühjahr 1997 seien von ihnen gemeinsam mit der Klägerin noch Produkte für das Geschäftsjahr 1997 entwickelt worden. Im Mai 1997 habe die Klägerin für dasselbe Vertragsgebiet heimlich einen Alleinvertriebsvertrag mit der R***** GmbH abgeschlossen. Ohne sie, die Beklagten, darüber zu informieren, habe sie im Sommer 1997 mit ihnen über die weitere Belieferung verhandelt und sie in Abnahmeverpflichtungen gedrängt. Nachdem der Vertragsschluss der Klägerin mit der R***** GmbH am Markt bekannt geworden sei, hätten sie, die Beklagten, nicht mehr alle von der Klägerin bezogenen Waren weiterverkaufen können, sondern seien auf einem großen Warenkontigent, das sie im Vertrauen auf einen Fortbestand der Zusammenarbeit mit der Klägerin gekauft hätten, „sitzen geblieben". Sie seien deshalb gezwungen gewesen, diese Ware unterpreisig zu verkaufen, wodurch ein Schaden von S 2,717.981,-- (Erstbeklagte) bzw S 1,033.431,-- (Zweitbeklagte) entstanden sei, für den die Klägerin, die sie über den mittlerweiligen Vertragsabschluss mit der R***** GmbH aufklären hätten müssen, aus dem Rechtsgrund der culpa in contrahendo hafte. Die Klägerin habe im Jahr 1997 eine enorme Quote von fehlerhaften Produkten - darunter auch die mit den klagsgegenständlichen Rechnungen fakturierten - verspätet geliefert und sich geweigert, diese Produkte zu reparieren oder zurückzunehmen; sie versuche statt dessen mit den vorliegenden Klagen den vollen Fakturenwert geltend zu machen. Da die Mängel rechtzeitig bzw unverzüglich gerügt worden seien, sei der von der Klägerin geltend gemachte Kaufpreis noch nicht fällig. Aus der Nichteinhaltung der Gewährleistungsverpflichtung seien ihnen, den Beklagten, Schäden von S 9,261.098 (Erstbeklagte) bzw S 718.891,-- (Zweitbeklagte) entstanden. Da auf den Alleinvertriebsvertrag mangels Rechtswahlvereinbarung österreichisches Recht anzuwenden sei, stehe ihnen in

Analogie zu § 24 HVertrG ein Ausgleichsanspruch zu, der sich hinsichtlich der Erstbeklagten mit S 4,649.400,-- und hinsichtlich der Zweitbeklagten mit S 1,970.648,-- errechne. Gemäß § 21 Abs 1 HVertrG betrage die Kündigungsfrist zumindest sechs Monate. Da die Klägerin das gegenständliche Vertragsverhältnis mit Schreiben vom 29. 8. 1997 bereits zum 31. 12. 1997 gekündigt habe, sei ihnen, den Beklagten, ein Schaden im Umfang des Bruttogewinnes für zwei Monate entstanden, das seien hinsichtlich der Erstbeklagten S 238.000,-- und hinsichtlich der Zweitbeklagten S 240.166,80. Nachdem es 1997 zu Lieferverzögerungen auf Grund von Produktionsschwierigkeiten der Klägerin gekommen sei, sei hinsichtlich bestimmter Lieferungen eine Teilung der Luftfracht - Mehrkosten im Verhältnis von 50 : 50 vereinbart worden. Später habe sich herausgestellt, dass auf Grund der Produktionsschwierigkeiten der Klägerin alle ab September 1997 zugesagten Lieferungen verspätet gewesen seien und deshalb per Luftfracht abgewickelt werden hätten müssen. Die daraus resultierenden zusätzlichen Frachtkosten seien von ihnen getragen worden und würden zur Gänze mit S 1,204.803,70 (Erstbeklagte) und S 314.610,57 (Zweitbeklagte) aus dem Titel des Schadenersatzes, in eventu der Bereicherung geltend gemacht, weil sich die Vereinbarung der Kostenteilung nur auf bestimmte Lieferungen bezogen habe. Die Kosten für das Gerichtsverfahren gegen die Firma H***** hätten vereinbarungsgemäß von der Klägerin und der S***** Holding GmbH je zur Hälfte getragen werden sollen. Diese Kosten von DM 96.418,75 seien von der Erstbeklagten bezahlt worden. Die Klägerin habe die auf sie entfallende Hälfte von DM 48.209,-- = S 337.463,-- bislang nicht refundiert. Alle erwähnten Ansprüche würden kompensando gegen die Klagsforderungen eingewandt. Für den Fall, dass sich herausstellen sollte, dass die von ihnen geltend gemachten Ansprüche der S***** Holding GmbH zustünden, habe diese ihre Ansprüche an sie abgetreten. Mit ihren am 22. 9. 1998 (zeitgleich mit der Erstattung der Klagebeantwortungen in den beiden Hauptverfahren) zu 10 Cg 223/98x und 10 Cg 224/98v LG Salzburg eingebrachten Widerklagen begehrten die Beklagten auf der Grundlage eines inhaltsgleichen Sachvorbringens den Zuspruch eines Teilbetrages von S 1,500.000,-- = EUR 109.009,25 sA (Erstbeklagte) bzw S 1 Mio = EUR 72.672,83 sA (Zweitbeklagte) aus dem Überhang der in den Hauptverfahren aufrechnungsweise eingewendeten Gegenforderungen über die Klagsforderungen. Die einzelnen Teilbeträge wurden dahin aufgeschlüsselt, dass sie jeweils einen verhältnismäßigen Anteil an allen in den Hauptverfahren erhobenen Gegenforderungen enthalten. Ziffernmäßig ergibt sich daraus folgendeDie Beklagten beantragten Klagsabweisung. Soweit im Revisionsverfahren noch wesentlich, wendeten sie ein, im Zeitraum von Sommer 1996 bis zum Frühjahr 1997 seien von ihnen gemeinsam mit der Klägerin noch Produkte für das Geschäftsjahr 1997 entwickelt worden. Im Mai 1997 habe die Klägerin für dasselbe Vertragsgebiet heimlich einen Alleinvertriebsvertrag mit der R***** GmbH abgeschlossen. Ohne sie, die Beklagten, darüber zu informieren, habe sie im Sommer 1997 mit ihnen über die weitere Belieferung verhandelt und sie in Abnahmeverpflichtungen gedrängt. Nachdem der Vertragsschluss der Klägerin mit der R***** GmbH am Markt bekannt geworden sei, hätten sie, die Beklagten, nicht mehr alle von der Klägerin bezogenen Waren weiterverkaufen können, sondern seien auf einem großen Warenkontigent, das sie im Vertrauen auf einen Fortbestand der Zusammenarbeit mit der Klägerin gekauft hätten, „sitzen geblieben". Sie seien deshalb gezwungen gewesen, diese Ware unterpreisig zu verkaufen, wodurch ein Schaden von S 2,717.981,-- (Erstbeklagte) bzw S 1,033.431,-- (Zweitbeklagte) entstanden sei, für den die Klägerin, die sie über den mittlerweiligen Vertragsabschluss mit der R***** GmbH aufklären hätten müssen, aus dem Rechtsgrund der culpa in contrahendo hafte. Die Klägerin habe im Jahr 1997 eine enorme Quote von fehlerhaften Produkten - darunter auch die mit den klagsgegenständlichen Rechnungen fakturierten - verspätet geliefert und sich geweigert, diese Produkte zu reparieren oder zurückzunehmen; sie versuche statt dessen mit den vorliegenden Klagen den vollen Fakturenwert geltend zu machen. Da die Mängel rechtzeitig bzw unverzüglich gerügt worden seien, sei der von der Klägerin geltend gemachte Kaufpreis noch nicht fällig. Aus der Nichteinhaltung der Gewährleistungsverpflichtung seien ihnen, den Beklagten, Schäden von S 9,261.098 (Erstbeklagte) bzw S 718.891,-- (Zweitbeklagte) entstanden. Da auf den Alleinvertriebsvertrag mangels Rechtswahlvereinbarung österreichisches Recht anzuwenden sei, stehe ihnen in Analogie zu Paragraph 24, HVertrG ein Ausgleichsanspruch zu, der sich hinsichtlich der Erstbeklagten mit S 4,649.400,-- und hinsichtlich der Zweitbeklagten mit S 1,970.648,-- errechne. Gemäß Paragraph 21, Absatz eins, HVertrG betrage die Kündigungsfrist zumindest sechs Monate. Da die Klägerin das gegenständliche Vertragsverhältnis mit Schreiben vom 29. 8. 1997 bereits zum 31. 12. 1997 gekündigt habe, sei ihnen, den Beklagten, ein Schaden im Umfang des Bruttogewinnes für zwei Monate entstanden, das seien hinsichtlich der Erstbeklagten S 238.000,-- und hinsichtlich der Zweitbeklagten S 240.166,80. Nachdem es 1997 zu Lieferverzögerungen auf Grund von Produktionsschwierigkeiten der Klägerin gekommen sei, sei hinsichtlich bestimmter Lieferungen eine Teilung der Luftfracht - Mehrkosten im Verhältnis von 50 : 50 vereinbart worden. Später habe sich herausgestellt, dass auf Grund der Produktionsschwierigkeiten der Klägerin alle ab September 1997

zugesagten Lieferungen verspätet gewesen seien und deshalb per Luftfracht abgewickelt werden hätten müssen. Die daraus resultierenden zusätzlichen Frachtkosten seien von ihnen getragen worden und würden zur Gänze mit S 1,204.803,70 (Erstbeklagte) und S 314.610,57 (Zweitbeklagte) aus dem Titel des Schadenersatzes, in eventu der Bereicherung geltend gemacht, weil sich die Vereinbarung der Kostenteilung nur auf bestimmte Lieferungen bezogen habe. Die Kosten für das Gerichtsverfahren gegen die Firma H***** hätten vereinbarungsgemäß von der Klägerin und der S***** Holding GmbH je zur Hälfte getragen werden sollen. Diese Kosten von DM 96.418,75 seien von der Erstbeklagten bezahlt worden. Die Klägerin habe die auf sie entfallende Hälfte von DM 48.209,-- = S 337.463,-- bislang nicht refundiert. Alle erwähnten Ansprüche würden kompensando gegen die Klagsforderungen eingewandt. Für den Fall, dass sich herausstellen sollte, dass die von ihnen geltend gemachten Ansprüche der S***** Holding GmbH zustünden, habe diese ihre Ansprüche an sie abgetreten. Mit ihren am 22. 9. 1998 (zeitgleich mit der Erstattung der Klagebeantwortungen in den beiden Hauptverfahren) zu 10 Cg 223/98x und 10 Cg 224/98v LG Salzburg eingebrachten Widerklagen begehrten die Beklagten auf der Grundlage eines inhaltsgleichen Sachvorbringens den Zuspruch eines Teilbetrages von S 1,500.000,-- = EUR 109.009,25 sA (Erstbeklagte) bzw S 1 Mio = EUR 72.672,83 sA (Zweitbeklagte) aus dem Überhang der in den Hauptverfahren aufrechnungsweise eingewendeten Gegenforderungen über die Klagsforderungen. Die einzelnen Teilbeträge wurden dahin aufgeschlüsselt, dass sie jeweils einen verhältnismäßigen Anteil an allen in den Hauptverfahren erhobenen Gegenforderungen enthalten. Ziffernmäßig ergibt sich daraus folgende

Zusammensetzung der Widerklagebegehren:

Hinsichtlich der Erstbeklagten:

Lagerverkauf unter Wert S 221.469,27 (= EUR 16.094,80)

Gewährleistung S 754.622,14 (= EUR 54.840,53)

Ausgleichsanspruch S 378.847,10 (= EUR 27.531,89)

Schaden aus vorzeitiger

Kündigung S 19.392,96 (= EUR 1.409,34)

Luftfracht-Mehrkosten S 98.171,03 (= EUR 7.134,37)

Prozesskostenbeitrag

H***** S 27.497,50 (= EUR 1.998,32)

Summe S 1,500.000,-- (= EUR 109.009,25)

Betreffend die Zweitbeklagte:

Lagerverkauf unter Wert S 241.583,-- (= EUR 17.556,52)

Gewährleistung S 168.053,80 (= EUR 12.212,94)

Ausgleichsanspruch S 460.674,70 (= EUR 33.478,54)

Schaden aus vor. Künd. S 56.143,-- (= EUR 4.080,07)

Luftfracht-Mehrkosten S 73.545,50 (= EUR 5.344,76)

Summe S 1,000.000,-- (= EUR 72.672,83).

Die Klägerin beantragte die Abweisung der Widerklagen. Alle Widerklagsforderungen seien verjährt. Hinsichtlich des Vertriebsvertrages vom 22. 7. 1993 sei zwar schlüssig vereinbart worden, dass seine operativen Teile (Bestellungen, Empfangnahme der gelieferten Waren, Bezahlung der darüber gelegten Rechnungen) nicht von der S***** Holding GmbH, sondern von den Beklagten abgewickelt würden. Dieser Vertrag, der eine Rechtswahl zu Gunsten des Rechtes von Hong Kong enthalten und ein Recht zur fristlosen Vertragsauflösung bei Nichterfüllung der Mindestabnahmeverpflichtungen vorgesehen habe, sei allerdings durch Zeitablauf am 31. 12. 1996 erloschen. Mit diesem Vertrag sei keine uneingeschränkte Exklusivität hinsichtlich aller damals bereits entwickelten und zukünftigen Produkte eingeräumt worden. Das Vertragsverhältnis habe ihre Erwartungen nicht erfüllt und das vereinbarte Geschäftsergebnis nicht erbracht. Diese Umstände seien Gegenstand zahlreicher Besprechungen zwischen den Streitteilen in den Jahren 1995 und 1996 gewesen. Ende des Jahres 1996 sei vollkommen klar gewesen, dass eine

Verlängerung des bestehenden Vertrages über den 31. 12. 1996 hinaus nicht in Frage komme. Dr. Dieter S***** und allen S*****-Gesellschaften sei bekannt gewesen, dass sie, die Klägerin, beabsichtige, für Deutschland, Österreich und die Schweiz einen neuen Vertriebspartner unter Vertrag zu nehmen; unklar sei Anfang 1997 allerdings noch gewesen, wer der neue Vertriebspartner sein werde. Im Interesse beider Seiten seien aber Bestellungen der Beklagten vorläufig weiter angenommen und erfüllt worden. Unrichtig sei, dass die Beklagten an der Entwicklung der Produkte mitgewirkt hätten; ihre Aktivitäten seien nicht über übliche notwendige Anpassungen für den Verkauf der Produkte in Deutschland und Österreich hinausgegangen. Es werde bestritten, dass die Beklagten gezwungen worden wären, ihre Waren unterpreisig zu verkaufen; sie, die Klägerin, habe zu keinem Zeitpunkt Einfluss auf die Preisgestaltung der Beklagten gehabt. Es sei die freie Entscheidung der Beklagten gewesen, Produkte in einer eine wirtschaftliche Produktion gewährleistenden Stückzahl zu ordern oder nicht. Sie, die Klägerin, sei nicht verpflichtet gewesen, die Beklagten über den Vertragsschluss mit der R***** GmbH zu informieren. Da diese erstmals am Weihnachtsgeschäft 1998 mit den betreffenden Produkten teilgenommen habe, sei keine Beeinträchtigung der Beklagten hinsichtlich des Weihnachtsgeschäftes 1997 und des Ostergeschäftes 1998 erkennbar. Bemerkenswerterweise habe Dr. Dieter S***** noch im November 1997 namens der Erstbeklagten unter Hinweis auf eine besonders starke Nachfrage zusätzliche Bestellorders über tausende Stück der verfahrensgegenständlichen Produkte in Aussicht gestellt. Die pauschal erhobenen Mängeleinwände seien unschlüssig und allfällige Gewährleistungsansprüche mangels ordnungsgemäßer zeitgerechter Mängelrüge längst verfristet; die betroffenen Produkte stammten vorwiegend aus den Geschäftsjahren vor 1997. Die T***** EUROPE sei im Übrigen immer bereit gewesen, bestehende Garantievereinbarungen einzuhalten; sie habe lediglich keine Zustimmung zu einer für sie äußerst nachteiligen Abänderung der Garantieregelung gegeben, welche die Beklagten nach der Bekanntgabe begehrt hätten, dass sie nicht mehr weiter mit Geräten der Klägerin beliefert würden. Ein Ausgleichsanspruch stehe den Beklagten nicht zu, weil sie nicht ähnlich einem Handelsvertreter in ihre, der Klägerin, Vertriebsorganisation eingebunden gewesen seien. Da eine Auslieferung der Produktserie 1998 erst Mitte dieses Jahres erfolgt sei, hätten die Beklagten in den ersten beiden Monaten des Jahres 1998 jedenfalls keinen Umsatz mit neuen Produkten machen können. Falls noch ein Vertriebsvertrag bestanden haben sollte, wäre sie, die Klägerin, nach dessen Inhalt zu einem sofortigen und fristlosen Rücktritt berechtigt gewesen. Die Luftfrachtkosten seien vereinbarungsgemäß zu jeweils 50 % von ihr und dem Warenempfänger zu tragen gewesen; der den Beklagten daraus zustehende Anspruch auf US-$ 48.405,51 bzw US-$ 11.029,38 sei durch die betreffenden Klagseinschränkungen berücksichtigt worden. Die Hälfte der Vertretungskosten aus dem Verfahren gegen die Firma H***** sei von der S*****S*****- und F***** GmbH fakturiert und dieser von ihr, der Klägerin, im Wege einer Verrechnung mit offenen Forderungen refundiert worden; die Erstbeklagte sei diesbezüglich nicht aktiv legitimiert. Dem Widerklagebegehren würden die in den Hauptverfahren geltend gemachten Klagsforderungen kompensando entgegen gehalten. Die Beklagten (und Widerkläger) erwiderten, gegen den Standpunkt der Klägerin, dass 1997 zwischen ihr und ihnen lediglich einzelne Kaufverträge zustandegekommen seien, spreche der Umstand, dass ein Kaufvertrag anders als ein Vertriebsvertrag nicht gekündigt werden müsse und könne. Für die Qualifikation der Vertragsbeziehung als Vertriebsvertrag spreche auch, dass für die Entwicklung der Produkte für das Jahr 1997 eine Vorlaufzeit ab Sommer 1996 erforderlich gewesen sei und die Klägerin auch noch auf der Verpackung der Produkte für 1997 angeführt habe, dass für den Vertrieb in der BRD die S***** S*****- und F***** GmbH und in Österreich die Erstbeklagte zuständig sei. Die Hauptprodukte des Warenprogramms 1997 seien von der R***** GmbH im Jahr 1998 mit bloß geringen Veränderungen unter anderen Namen weitergeführt worden. Die R***** GmbH habe den Markt bereits vor dem Weihnachtsgeschäft 1997 vom Vertragswechsel informiert. Zwischen den Parteien sei eine Garantiefrist von 6 Monaten ab Datum des Kaufes durch den Endkunden vereinbart gewesen, nicht jedoch eine Rüge- oder Anzeigepflicht. Normale Reparaturleistungen in der Form, dass die reparierte Ware im Herbst 1998 wieder zum Verkauf zur Verfügung gestanden wäre, seien ihrerseits abzulehnen gewesen, da die Vorjahresproduktion nicht mehr zu verkaufen gewesen sei. Deshalb hätten sie die Termine für die Reparaturleistungen der Klägerin mit Juni, Juli und August 1998 festgesetzt und zur Absicherung eine Bankgarantie verlangt. Die Vorgehensweise der Klägerin, eine Erfüllung ihrer Gewährleistungsverpflichtung von der Bezahlung offener Kaufpreisforderungen durch sei, die Beklagten, abhängig zu machen, sei rechtlich unzulässig. Auf die Leistungsstörungen, die bei den im Rahmen der Vertriebsverträge durchgeführten Warenlieferungen aufgetreten seien, finde nach § 36 IPRG das Recht von Hong Kong Anwendung, das in der „Sale of Goods Ordinance" (SOGO) kodifiziert sei.Die Klägerin beantragte die Abweisung der Widerklagen. Alle Widerklagsforderungen seien verjährt. Hinsichtlich des Vertriebsvertrages vom 22. 7. 1993 sei zwar schlüssig vereinbart worden, dass seine operativen Teile (Bestellungen, Empfangnahme der gelieferten Waren,

Bezahlung der darüber gelegten Rechnungen) nicht von der S***** Holding GmbH, sondern von den Beklagten abgewickelt würden. Dieser Vertrag, der eine Rechtswahl zu Gunsten des Rechtes von Hong Kong enthalten und ein Recht zur fristlosen Vertragsauflösung bei Nichterfüllung der Mindestabnahmeverpflichtungen vorgesehen habe, sei allerdings durch Zeitablauf am 31. 12. 1996 erloschen. Mit diesem Vertrag sei keine uneingeschränkte Exklusivität hinsichtlich aller damals bereits entwickelten und zukünftigen Produkte eingeräumt worden. Das Vertragsverhältnis habe ihre Erwartungen nicht erfüllt und das vereinbarte Geschäftsergebnis nicht erbracht. Diese Umstände seien Gegenstand zahlreicher Besprechungen zwischen den Streitteilen in den Jahren 1995 und 1996 gewesen. Ende des Jahres 1996 sei vollkommen klar gewesen, dass eine Verlängerung des bestehenden Vertrages über den 31. 12. 1996 hinaus nicht in Frage komme. Dr. Dieter S***** und allen S*****-Gesellschaften sei bekannt gewesen, dass sie, die Klägerin, beabsichtige, für Deutschland, Österreich und die Schweiz einen neuen Vertriebspartner unter Vertrag zu nehmen; unklar sei Anfang 1997 allerdings noch gewesen, wer der neue Vertriebspartner sein werde. Im Interesse beider Seiten seien aber Bestellungen der Beklagten vorläufig weiter angenommen und erfüllt worden. Unrichtig sei, dass die Beklagten an der Entwicklung der Produkte mitgewirkt hätten; ihre Aktivitäten seien nicht über übliche notwendige Anpassungen für den Verkauf der Produkte in Deutschland und Österreich hinausgegangen. Es werde bestritten, dass die Beklagten gezwungen worden wären, ihre Waren unterpreisig zu verkaufen; sie, die Klägerin, habe zu keinem Zeitpunkt Einfluss auf die Preisgestaltung der Beklagten gehabt. Es sei die freie Entscheidung der Beklagten gewesen, Produkte in einer eine wirtschaftliche Produktion gewährleistenden Stückzahl zu ordern oder nicht. Sie, die Klägerin, sei nicht verpflichtet gewesen, die Beklagten über den Vertragsschluss mit der R***** GmbH zu informieren. Da diese erstmals am Weihnachtsgeschäft 1998 mit den betreffenden Produkten teilgenommen habe, sei keine Beeinträchtigung der Beklagten hinsichtlich des Weihnachtsgeschäftes 1997 und des Ostergeschäftes 1998 erkennbar. Bemerkenswerterweise habe Dr. Dieter S***** noch im November 1997 namens der Erstbeklagten unter Hinweis auf eine besonders starke Nachfrage zusätzliche Bestellorders über tausende Stück der verfahrensgegenständlichen Produkte in Aussicht gestellt. Die pauschal erhobenen Mängeleinwände seien unschlüssig und allfällige Gewährleistungsansprüche mangels ordnungsgemäßer zeitgerechter Mängelrüge längst verfristet; die betroffenen Produkte stammten vorwiegend aus den Geschäftsjahren vor 1997. Die T***** EUROPE sei im Übrigen immer bereit gewesen, bestehende Garantievereinbarungen einzuhalten; sie habe lediglich keine Zustimmung zu einer für sie äußerst nachteiligen Abänderung der Garantieregelung gegeben, welche die Beklagten nach der Bekanntgabe begehrt hätten, dass sie nicht mehr weiter mit Geräten der Klägerin beliefert würden. Ein Ausgleichsanspruch stehe den Beklagten nicht zu, weil sie nicht ähnlich einem Handelsvertreter in ihre, der Klägerin, Vertriebsorganisation eingebunden gewesen seien. Da eine Auslieferung der Produktserie 1998 erst Mitte dieses Jahres erfolgt sei, hätten die Beklagten in den ersten beiden Monaten des Jahres 1998 jedenfalls keinen Umsatz mit neuen Produkten machen können. Falls noch ein Vertriebsvertrag bestanden haben sollte, wäre sie, die Klägerin, nach dessen Inhalt zu einem sofortigen und fristlosen Rücktritt berechtigt gewesen. Die Luftfrachtkosten seien vereinbarungsgemäß zu jeweils 50 % von ihr und dem Warenempfänger zu tragen gewesen; der den Beklagten daraus zustehende Anspruch auf US-$ 48.405,51 bzw US-$ 11.029,38 sei durch die betreffenden Klagseinschränkungen berücksichtigt worden. Die Hälfte der Vertretungskosten aus dem Verfahren gegen die Firma H***** sei von der S*****S*****- und F***** GmbH fakturiert und dieser von ihr, der Klägerin, im Wege einer Verrechnung mit offenen Forderungen refundiert worden; die Erstbeklagte sei diesbezüglich nicht aktiv legitimiert. Dem Widerklagebegehren würden die in den Hauptverfahren geltend gemachten Klagsforderungen kompensando entgegen gehalten. Die Beklagten (und Widerkläger) erwiderten, gegen den Standpunkt der Klägerin, dass 1997 zwischen ihr und ihnen lediglich einzelne Kaufverträge zustandegekommen seien, spreche der Umstand, dass ein Kaufvertrag anders als ein Vertriebsvertrag nicht gekündigt werden müsse und könne. Für die Qualifikation der Vertragsbeziehung als Vertriebsvertrag spreche auch, dass für die Entwicklung der Produkte für das Jahr 1997 eine Vorlaufzeit ab Sommer 1996 erforderlich gewesen sei und die Klägerin auch noch auf der Verpackung der Produkte für 1997 angeführt habe, dass für den Vertrieb in der BRD die S***** S*****- und F***** GmbH und in Österreich die Erstbeklagte zuständig sei. Die Hauptprodukte des Warenprogramms 1997 seien von der R***** GmbH im Jahr 1998 mit bloß geringen Veränderungen unter anderen Namen weitergeführt worden. Die R***** GmbH habe den Markt bereits vor dem Weihnachtsgeschäft 1997 vom Vertragswechsel informiert. Zwischen den Parteien sei eine Garantiefrist von 6 Monaten ab Datum des Kaufes durch den Endkunden vereinbart gewesen, nicht jedoch eine Rüge- oder Anzeigepflicht. Normale Reparaturleistungen in der Form, dass die reparierte Ware im Herbst 1998 wieder zum Verkauf zur Verfügung gestanden wäre, seien ihrerseits abzulehnen gewesen, da die Vorjahresproduktion nicht mehr zu verkaufen gewesen sei. Deshalb hätten sie die Termine für die

Reparaturleistungen der Klägerin mit Juni, Juli und August 1998 festgesetzt und zur Absicherung eine Bankgarantie verlangt. Die Vorgehensweise der Klägerin, eine Erfüllung ihrer Gewährleistungsverpflichtung von der Bezahlung offener Kaufpreisforderungen durch sei, die Beklagten, abhängig zu machen, sei rechtlich unzulässig. Auf die Leistungsstörungen, die bei den im Rahmen der Vertriebsverträge durchgeführten Warenlieferungen aufgetreten seien, finde nach Paragraph 36, IPRG das Recht von Hong Kong Anwendung, das in der „Sale of Goods Ordinance" (SOGO) kodifiziert sei.

Das Erstgericht sprach aus, dass die von der Klägerin zu 10 Cg 215/98w und 10 Cg 216/98t LG Salzburg geltend gemachten Forderungen über US-$ 607.610,49 sA und US-$ 160.360,62 sA zu Recht und die dagegen von den Beklagten eingewendeten Gegenforderungen nicht zu Recht bestünden und gab daher den Klagebegehren in diesen beiden Rechtssachen vollinhaltlich statt. Die von den Beklagten zu 10 Cg 224/98v und 10 Cg 223/98x LG Salzburg erhobenen Widerklagebegehren über EUR 109.009,25 sA und EUR 72.672,83 sA wies es hingegen zur Gänze ab. Zum Teil von einem anderen als dem vom Berufungsgericht auf Grund einer Beweiswiederholung und -ergänzung festgestellten, hier bereits eingangs wiedergegebenen Sachverhalt ausgehend, führte das Erstgericht rechtlich im Wesentlichen aus, die Forderungen der Klägerin ergäben sich aus Rechnungen über Warenlieferungen an die Beklagten. Diese Fakturenforderungen würden seitens der Beklagten nicht bestritten, sondern ihnen nur aufrechnungsweise und teils auch mit den Widerklagen Gegenforderungen entgegengesetzt, die sich jedoch als nicht berechtigt erwiesen hätten. Das der S***** Holding GmbH mit Vereinbarung vom 22. 7. 1993 eingeräumte, den Lieferungen der Klägerin an die Beklagten offensichtlich zugrundegelegene Alleinvertriebsrecht für den deutschsprachigen europäischen Raum sei mit 31. 12. 1996 befristet gewesen und durch Zeitablauf erloschen. Über den 31. 12. 1996 hinaus habe demnach keine Vertriebsvereinbarung mehr bestanden, sondern sei die Belieferung der Beklagten schlicht auf der Basis von deren Bestellungen erfolgt. Dem Schreiben der Klägerin vom 29. 8. 1997 könne nicht die Bedeutung eines Kündigungsschreibens beigemessen werden; es enthalte nur die Mitteilung, dass keine Belieferung der S*****-Gesellschaften mehr erfolgen werde. Über die Vereinbarung vom 22. 7. 1993 hinaus seien den S*****-Gesellschaften keine Exklusivrechte eingeräumt worden. Die Beendigung der Geschäftsbeziehung durch die Klägerin sei nicht vertrags- und rechtswidrig gewesen, sodass die Beklagten daraus keine Schadenersatzansprüche ableiten könnten und ihre Forderungen aus den Titeln der vorzeitigen Vertragsauflösung und von Lagerverkäufen unter dem Wert unberechtigt seien. Es fehle auch an den Voraussetzungen für den von ihnen erhobenen Ausgleichsanspruch. Dass es zuletzt nicht zu einer an sich vorgesehenen Reparatur mangelhafter Geräte durch die Klägerin gekommen sei, liege an der mangelnden Bereitschaft der Beklagten diese Geräte, wie vorgesehen, nach L***** zu senden, wodurch sie die Erbringung von Garantieleistungen vereitelt hätten und daher aus allenfalls vorliegenden Mängeln keine Ansprüche ableiten könnten. Der Prozesskostenbeitrag in der Sache H***** sei von der Klägerin bereits in der vereinbarten Höhe berichtigt worden. Hinsichtlich der Luftfracht-Mehrkosten seien zwischen den Streitteilen alle Luftfahrten erfassende Vereinbarungen getroffen und die daraus von der Klägerin zu bestreitenden Beträge durch entsprechende Klagseinschränkung in Abzug gebracht worden. Das von den Beklagten angerufene Berufungsgericht bestätigte die Entscheidungen der ersten Instanz in der Hauptsache. Es änderte das angefochtene Urteil lediglich im Zinsen- sowie im Kostenpunkt ab und sprach aus, dass die ordentliche Revision nicht zulässig sei. Das Berufungsgericht beurteilte den, eingangs wiedergegebenen Sachverhalt im Wesentlichen dahin, die von der Klägerin geltend gemachten Fakturenforderungen seien an sich weder dem Grunde noch der Höhe nach strittig. Die Beklagten hätten diesbezüglich lediglich mit der Behauptung, eine Vielzahl der gelieferten Geräte sei mit Mängeln behaftet gewesen, den Einwand der mangelnden Fälligkeit erhoben. Eine Mangelhaftigkeit der Kaufsache ändere aber weder nach österreichischem Gewährleistungsrecht noch nach der von den Beklagten für maßgeblich erachteten „Sale of Goods Ordinance" den Eintritt der Fälligkeit des Kaufpreises, sondern begründe lediglich (Gegen-)Ansprüche auf Verbesserung, Preisminderung, Wandlung und/oder Schadenersatz. Die Beklagten zeigten auch nicht auf, wovon ihrer Meinung nach der Eintritt der Fälligkeit abhängen sollte bzw was die Klägerin tun müsste, um die Fälligkeit herbeizuführen; eine Mängelbehebung durch die Klägerin stehe ja längst nicht mehr zur Debatte, weil die Beklagten zur Selbsthilfe gegriffen und sich im Frühjahr 1998 zu einer Ersatzvornahme entschlossen hätten. Abgesehen davon käme eine mangelnde Fälligkeit auch nur hinsichtlich des auf die tatsächlich mangelhaften Geräte entfallenden Teiles der prozessgegenständlichen Fakturenforderungen in Betracht, der aber von den Beklagten nicht mehr dargelegt und aufgeschlüsselt worden sei. Schließlich habe sich nach der Darstellung des Geschäftsführers der Beklagten eine besondere Mangelhaftigkeit der 1997 gelieferten Geräte erst im ersten Quartal des Jahres 1998 gezeigt, als die prozessgegenständlichen Fakturen eigentlich längst beglichen sein hätten müssen. Zumindest primäres Motiv

für die Einbehaltung der Kaufpreise durch die Beklagten sei also augenscheinlich nicht eine Mangelhaftigkeit der verrechneten Ware, sondern das Bestreben gewesen, sich eine Möglichkeit zu verschaffen, Gegenansprüche aus der Beendigung der Geschäftsbeziehung durch Aufrechnung einbringlich zu machen.

Der Ausgang des Prozesses hänge somit davon ab, ob die von den Beklagten einerseits aufrechnungsweise gegen die Klagsforderungen eingewendeten, andererseits im Wege von Widerklagen geltend gemachten (Gegen-)Forderungen berechtigt seien oder nicht. Zum Einwand der Verjährung der Widerklagsforderungen durch die Klägerin sei auf die Judikatur zu verweisen, wonach die auftragsgemäße Verbesserung eines unbestimmten, aber bezifferten Klagebegehrens die ursprüngliche Unterbrechungswirkung der Klage nicht beseitige.

Die Voraussetzungen der von den Beklagten geltend gemachten Ausgleichsansprüche seien selbst dann, wenn die Parteien den Vertriebsvertrag dem Recht von Hong Kong unterstellt haben sollten, hinsichtlich der Erstbeklagten nach deutschem und hinsichtlich der Zweitbeklagten nach österreichischem Recht zu beurteilen, weil die den Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters regelnden Art 17 und 18 der Richtlinie 86/653/EWG des Rates vom 18. 12. 1986 zur Koordinierung der Rechtsvorschriften der Mitgliedsstaaten betreffend die selbständigen Handelsvertreter (Handelsvertreterrichtlinie) auch dann anzuwenden seien, wenn der Handelsvertreter seine Tätigkeit in einem Mitgliedstaat (hier: Deutschland und Österreich) ausgeübt habe, der Unternehmer hingegen seinen Sitz in einem Drittland (hier Hong Kong) habe und der Vertrag vereinbarungsgemäß dem Recht dieses Drittlandes unterliege. Sowohl nach deutschem, als auch nach österreichischem Recht stehe den Beklagten aber kein Ausgleichsanspruch zu [wird auf den Seiten 37 bis 40 des Berufungsurteiles näher ausgeführt].Die Voraussetzungen der von den Beklagten geltend gemachten Ausgleichsansprüche seien selbst dann, wenn die Parteien den Vertriebsvertrag dem Recht von Hong Kong unterstellt haben sollten, hinsichtlich der Erstbeklagten nach deutschem und hinsichtlich der Zweitbeklagten nach österreichischem Recht zu beurteilen, weil die den Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters regelnden Artikel 17 und 18 der Richtlinie 86/653/EWG des Rates vom 18. 12. 1986 zur Koordinierung der Rechtsvorschriften der Mitgliedsstaaten betreffend die selbständigen Handelsvertreter (Handelsvertreterrichtlinie) auch dann anzuwenden seien, wenn der Handelsvertreter seine Tätigkeit in einem Mitgliedstaat (hier: Deutschland und Österreich) ausgeübt habe, der Unternehmer hingegen seinen Sitz in einem Drittland (hier Hong Kong) habe und der Vertrag vereinbarungsgemäß dem Recht dieses Drittlandes unterliege. Sowohl nach deutschem, als auch nach österreichischem Recht stehe den Beklagten aber kein Ausgleichsanspruch zu [wird auf den Seiten 37 bis 40 des Berufungsurteiles näher ausgeführt].

Eine nachvollziehbare Grundlage für die Schadenersatzforderungen beider Beklagten aus dem Titel der Notwendigkeit eines unterpreisigen Warenabverkaufes und wegen Nichteinhaltung der gesetzlichen Kündigungsfrist sei selbst dann nicht erkennbar, wenn man einen Weiterbestand der Vertriebsvereinbarung über den 31. 12. 1996 hinaus unterstelle. Die Beklagten gingen selbst davon aus, dass die Klägerin berechtigt gewesen sei, den (nach ihrem Standpunkt über den 31. 12. 1996 hinaus auf unbestimmte Zeit fortgesetzten) Vertriebsvertrag unter Einhaltung einer 6-monatigen Frist aufzukündigen. Demnach habe die Klägerin die rechtliche Möglichkeit gehabt, durch eine Ende August 1997 abgegebene Erklärung eine Beendigung des Vertragsverhältnisses per Ende Februar 1998 herbeizuführen. Das Schreiben der T***** EUROPE vom 29. 8. 1997 habe diese Frist insofern nicht gewahrt, als die weitere Belieferung der Beklagten mit Waren der Klägerin mit 31. 12. 1997 limitiert worden sei; ein Verkauf der bis dahin gelieferten Geräte sollte hingegen den Beklagten noch bis 31. 12. 1998 erlaubt sein. Vor diesem Hintergrund wäre ein auf verfrühte Einstellung der Belieferung zurückgehender Schaden in Form des geltend gemachten Entganges eines Bruttogewinnes in den Monaten Jänner und Februar 1998 nur denkbar, wenn die Beklagten in diesen beiden Monaten deshalb einen geringeren Erlös aus dem (Weiter-)Verkauf von Produkten der Klägerin erzielt hätten, weil solche Produkte nicht mehr in einem zur Deckung der Nachfrage ausreichenden Umfang zur Verfügung gestanden wären. Ein solches Warenmanko könnte wiederum nur dann der Klägerin angelastet werden, wenn sie entweder vor dem 31. 12. 1997 nicht mehr die von den Beklagten gewünschten und bestellten Gerätemengen geliefert und/oder von den Beklagten gewünschte Bestellungen mit einem Liefertermin Jänner oder Februar 1998 nicht angenommen hätte. Weder das eine noch das andere hätten die Beklagten jedoch behauptet, sondern vielmehr sogar vorgebracht, im Sommer 1997 im Vertrauen auf einen Fortbestand der Zusammenarbeit mit der Klägerin derart große Warenmengen bestellt und geliefert erhalten zu haben, dass sie letztlich auf Teilen derselben „sitzen geblieben" seien und deshalb diese Waren unterpreisig verkaufen hätten müssen. Die Behauptung eines durch Nichtwahrung der Kündigungsfrist entstandenen Gewinnentgangs erweise sich damit als haltlos.

Aber auch für einen Schadenersatzanspruch wegen eines unterpreisigen Warenverkaufes sei kein Raum. Diesen Anspruch versuchten die Beklagten zu Unrecht mit dem Vorliegen einer culpa in contrahendo zu begründen. Bei Dauerschuldverhältnissen habe eine Kündigungsfrist den Zweck, den Kündigungsgegner vor den nachteiligen Folgen eines plötzlichen bzw unerwarteten Wegfalles des Vertragsverhältnisses zu bewahren und es ihm zu ermöglichen, sich auf dessen Beendigung rechtzeitig einzustellen. Eine Verpflichtung des Kündigenden, die Absicht einer Vertragsbeendigung dem anderen Teil noch früher bekannt zu geben, sei der Rechtsordnung fremd und würde im Ergebnis daraus hinauslaufen, die Kündigungsfrist um eine ungewisse, weil nicht a priori feststehende Zeitspanne zu verlängern, was mit erheblicher Rechtsunsicherheit verbunden wäre. Der Klägerin könne es daher nicht als rechtswidriges und schuldhaftes (und damit schadenersatzpflichtig machendes) Verhalten angelastet werden, dass sie die Beklagten nicht bereits vor dem 19. 8. 1997 von einer Vertragsbeendigung per Ende Februar 1998 in Kenntnis gesetzt habe. Tatsächlich hätten die Beklagten ja die im Sommer 1997 bestellten Waren sogar noch darüber hinaus bis zum Jahresende 1998 vertreiben können. Die Einstellung der Belieferung der Beklagten durch die Klägerin schon per Jahresende 1997 (nicht erst mit Ende Februar 1998) könne den in Rede stehenden Schaden nicht herbeigeführt oder vergrößert, sondern höchstens vermindert haben. Dass die Klägerin anlässlich der Warenbestellungen im Sommer 1997 nicht bloß das Vorhaben einer Vertragskündigung unerwähnt gelassen, sondern (zum Zwecke einer Verleitung der Beklagten zu umfangreicheren Bestellungen) positiv zum Ausdruck gebracht hätte, dass sie nicht an eine Kündigung denke und daher die Vertrags- bzw die Geschäftsbeziehung noch eine längere Zeitspanne fortdauern werde, habe sich aus dem vom Berufungsgericht abgeführten Beweisverfahren nicht ergeben.

Dass eine Vereinbarung zur Tragung der Mehrkosten aller Lufttransporte ab September 1997 vom Berufungsgericht für nicht erweislich erachtet wurde, verhelfe den von den Beklagten in diesem Zusammenhang erhobenen Gegen- und Widerklagsforderungen noch nicht zum Durchbruch, weil diese Forderungen in keiner Weise nachvollziehbar dargelegt und aufgeschlüsselt worden seien, obwohl die Klägerin die mangelnde Substantiierung ausdrücklich gerügt und das Erstgericht die Beklagten auf diesen Umstand aufmerksam gemacht habe. Auch aus einer in diesem Zusammenhang von den Beklagten vorgelegten Urkunde seien die betreffenden Forderungen nicht nachvollziehbar. Es wäre Sache der Beklagten gewesen, ein detailliertes Vorbringen zu erstatten, welche Luftfrachten im Einzelnen angefallen seien und welche Mehrkosten sich daraus jeweils ergeben hätten. Da dies trotz Beanstandung nicht geschehen sei, könnten die auf das Anfallen solcher Mehrkosten gegründeten Forderungen schon mangels schlüssiger Darlegung ihres Zustandekommens keine Berücksichtigung finden.

Die aus dem Titel Prozesskostenbeitrag H***** erhobene Gegen- und Widerklagsforderung bestehe nicht zu Recht, weil sie nicht der Erstbeklagten zugeordnet werden könne.

Die von der Klägerin vorgenommene Junktimierung (Reparatur erst nach Bezahlung der offenen Rechnungen) wäre dann als gerechtfertigt, zumindest aber als nicht schuldhaft (und damit - nach welchem materiellen Recht auch immer - als nicht schadenersatzpflichtig machend) zu qualifizieren, wenn die Beklagten die fakturierten Kaufpreise ohne stichhältigen Grund unbezahlt gelassen hätten. Es wäre nämlich nicht einzusehen, dass die Klägerin weitere Leistungen für die Beklagten erbringen hätte sollen, wenn diese grundlos mit erheblichen Zahlungen säumig gewesen sein sollten. Als anerkennenswerter Grund für die Nichtzahlung der klägerischen Kaufpreisforderungen käme zum einen in Betracht, dass diese Forderungen nicht zu Recht bestanden hätten oder zumindest noch nicht fällig gewesen wären. Zum anderen wäre es den Beklagten auch zuzubilligen gewesen, die Fakturenforderungen zu dem Zwecke unbeglichen zu lassen, um dagegen mit berechtigten Gegenforderungen aufrechnen zu können, sich also auf diese Weise einen Deckungsfonds für eigene Ansprüche zu schaffen. Wesentlich sei die Beantwortung der Frage, ob den offenen Rechnungsforderungen (zumindest ab dem Zeitpunkt, als die Klägerin die Bearbeitung von Garantiefällen ablehnte, also frühestens ab Anfang 1998) Gegenforderungen der Beklagten gegenübergestanden seien, die es als gerechtfertigt erscheinen ließen, die Lieferfakturen der Klägerin nicht zu bezahlen. Dabei könnten natürlich nur Gegenforderungen Berücksichtigung finden, auf die sich die Beklagten im gegenständlichen Prozess berufen hätten, also die Kompensando- und Widerklagsforderungen. Davon ausgenommen seien die Schadenersatzforderungen der Beklagten aus der Nichteinhaltung von Gewährleistungsverpflichtungen, weil sie erst ein Ausfluss des Scheiterns der Garantieabwicklung seien und daher nicht in die Beurteilung der Frage einfließen könnten, ob die Klägerin zu Recht weitere Garantieleistungen abgelehnt bzw an die Begleichung der offenen Rechnungen geknüpft habe. Den Beklagten stünden aber keine Forderungen zu, die eine Nichtzahlung des Kaufpreises für die prozessgegenständlichen Warenlieferungen rechtfertigen könnten. Die Klägerin habe deshalb zulässigerweise die Erbringung weiterer

Leistungen abgelehnt und Garantiereparaturen von der vorherigen Berichtigung der offenen Fakturen abhängig gemacht. Insgesamt zeige sich damit, dass das Erstgericht zu Recht den Fakturenklagen gegen die beiden Beklagten in der Hauptsache stattgegeben und deren Widerklagen abgewiesen habe. Die ordentliche Revision sei nicht zugelassen worden, weil keine im Sinne des § 502 Abs 1 ZPO erheblichen, über den gegenständlichen Einzelfall hinaus bedeutsamen Rechtsfragen zu lösen gewesen seien. Gegen die Entscheidung der zweiten Instanz richtet sich die außerordentliche Revision der Beklagten, die unrichtige rechtliche Beurteilung der Sache sowie Verfahrensmängel geltend machen und beantragen, in Abänderung des angefochtenen Urteils die Klagebegehren gegen die Erst- und Zweitbeklagten jeweils abzuweisen und den beiden Widerklagebegehren jeweils Folge zu geben. Hilfsweise werden Aufhebungsanträge gestellt.Die von der Klägerin vorgenommene Junktimierung (Reparatur erst nach Bezahlung der offenen Rechnungen) wäre dann als gerechtfertigt, zumindest aber als nicht schuldhaft (und damit - nach welchem materiellen Recht auch immer - als nicht schadenersatzpflichtig machend) zu qualifizieren, wenn die Beklagten die fakturierten Kaufpreise ohne stichhältigen Grund unbezahlt gelassen hätten. Es wäre nämlich nicht einzusehen, dass die Klägerin weitere Leistungen für die Beklagten erbringen hätte sollen, wenn diese grundlos mit erheblichen Zahlungen säumig gewesen sein sollten. Als anerkennenswerter Grund für die Nichtzahlung der klägerischen Kaufpreisforderungen käme zum einen in Betracht, dass diese Forderungen nicht zu Recht bestanden hätten oder zumindest noch nicht fällig gewesen wären. Zum anderen wäre es den Beklagten auch zuzubilligen gewesen, die Fakturenforderungen zu dem Zwecke unbeglichen zu lassen, um dagegen mit berechtigten Gegenforderungen aufrechnen zu können, sich also auf diese Weise einen Deckungsfonds für eigene Ansprüche zu schaffen. Wesentlich sei die Beantwortung der Frage, ob den offenen Rechnungsforderungen (zumindest ab dem Zeitpunkt, als die Klägerin die Bearbeitung von Garantiefällen ablehnte, also frühestens ab Anfang 1998) Gegenforderungen der Beklagten gegenübergestanden seien, die es als gerechtfertigt erscheinen ließen, die Lieferfakturen der Klägerin nicht zu bezahlen. Dabei könnten natürlich nur Gegenforderungen Berücksichtigung finden, auf die sich die Beklagten im gegenständlichen Prozess berufen hätten, also die Kompensando- und Widerklagsforderungen. Davon ausgenommen seien die Schadenersatzforderungen der Beklagten aus der Nichteinhaltung von Gewährleistungsverpflichtungen, weil sie erst ein Ausfluss des Scheiterns der Garantieabwicklung seien und daher nicht in die Beurteilung der Frage einfließen könnten, ob die Klägerin zu Recht weitere Garantieleistungen abgelehnt bzw an die Begleichung der offenen Rechnungen geknüpft habe. Den Beklagten stünden aber keine Forderungen zu, die eine Nichtzahlung des Kaufpreises für die prozessgegenständlichen Warenlieferungen rechtfertigen könnten. Die Klägerin habe deshalb zulässigerweise die Erbringung weiterer Leistungen abgelehnt und Garantiereparaturen von der vorherigen Berichtigung der offenen Fakturen abhängig gemacht. Insgesamt zeige sich damit, dass das Erstgericht zu Recht den Fakturenklagen gegen die beiden Beklagten in der Hauptsache stattgegeben und deren Widerklagen abgewiesen habe. Die ordentliche Revision sei nicht zugelassen worden, weil keine im Sinne des Paragraph 502, Absatz eins, ZPO erheblichen, über den gegenständlichen Einzelfall hinaus bedeutsamen Rechtsfragen zu lösen gewesen seien. Gegen die Entscheidung der zweiten Instanz richtet sich die außerordentliche Revision der Beklagten, die unrichtige rechtliche Beurteilung der Sache sowie Verfahrensmängel geltend machen und beantragen, in Abänderung des angefochtenen Urteils die Klagebegehren gegen die Erst- und Zweitbeklagten jeweils abzuweisen und den beiden Widerklagebegehren jeweils Folge zu geben. Hilfsweise werden Aufhebungsanträge gestellt.

Die Klägerin beantragt in der ihr freigestellten Revisionsbeantwortung, das Rechtsmittel ihrer Prozessgegner mangels der Voraussetzungen des § 502 Abs 1 ZPO als unzulässig zurückzuweisen, in eventu ihm nicht Folge zu gebenDie Klägerin beantragt in der ihr freigestellten Revisionsbeantwortung, das Rechtsmittel ihrer Prozessgegner mangels der Voraussetzungen des Paragraph 502, Absatz eins, ZPO als unzulässig zurückzuweisen, in eventu ihm nicht Folge zu geben.

Rechtliche Beurteilung

Die Revision der Beklagten ist entgegen dem den Obersten Gerichtshof nicht bindenden (§ 508a Abs 1 ZPO) Ausspruch des Berufungsgerichts zulässig und im Sinne des Aufhebungsbegehrens weitgehend auch berechtigt.Die Revision der Beklagten ist entgegen dem den Obersten Gerichtshof nicht bindenden (Paragraph 508 a, Absatz eins, ZPO) Ausspruch des Berufungsgerichts zulässig und im Sinne des Aufhebungsbegehrens weitgehend auch berechtigt.

Zutreffend weisen die Revisionswerberinnen darauf hin, dass die Vorinstanzen zufolge des in mehrfacher Hinsicht bestehenden Auslandsbezuges (vor allem zu Hong Kong, aber auch zu Deutschland und zur Schweiz, da die Erstbeklagte den Alleinvertrieb der Produkte der Klägerin in Deutschland und der Schweiz durchführte) zu entscheiden

gehabt hätten, welches Recht hinsichtlich der einzelnen Rechtsfragen

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