jusline®
»» Recht. Schnell

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

TE OGH 1999/10/19 4Ob265/99w

JUSLINE Entscheidung

Veröffentlicht am 19.10.1999

Kopf

Der Oberste Gerichtshof hat durch den Senatspräsidenten des Obersten Gerichtshofes Dr. Kodek als Vorsitzenden, den Hofrat des Obersten Gerichtshofes Dr. Graf, die Hofrätinnen des Obersten Gerichtshofes Dr. Griß und Dr. Schenk sowie den Hofrat des Obersten Gerichtshofes Dr. Vogel als weitere Richter in der Rechtssache der klagenden Partei Margareta K***** KEG, *****, vertreten durch Dr. Ulrike Hauser, Rechtsanwältin in Salzburg, wider die beklagte Partei Mag. Günter A*****, vertreten durch Univ. Prof. Dr. Friedrich Harrer und Dr. Iris Harrer-Hörzinger, Rechtsanwälte in Salzburg, wegen 5,000.000 S sA, infolge Rekurses der beklagten Partei gegen den Beschluß des Oberlandesgerichtes Linz als Berufungsgericht vom 5. Mai 1999, GZ 2 R 37/99w-35, womit das Urteil des Landesgerichtes Salzburg vom 10. September 1998, GZ 9 Cg 244/96z-25, aufgehoben wurde, in nichtöffentlicher Sitzung den Beschluß

gefaßt:

Spruch

Dem Rekurs wird nicht Folge gegeben.

Die Kosten des Rekursverfahrens sind weitere Verfahrenskosten.

Text

Begründung:

Der ÖBB-Bedienstete Franz K*****, der das Gefühl hatte, sich in seinem Beruf nicht verwirklichen zu können, gründete als Kommanditist mit seiner Ehegattin Margareta als persönlich haftende Gesellschafterin die seit 13. 11. 1992 im Firmenbuch zu FN ***** eingetragene Klägerin in der Absicht, sich selbständig zu machen und ein Papiergeschäft in M***** zu betreiben. Auslösend für diesen Schritt waren Klagen von Eltern im Elternforum der Hauptschule M***** darüber, dass kein Papiergeschäft in der Nähe existiere. Der Beklagte ist selbständiger Berater in der Papier-, Büro- und Schreibwarenbranche.

Die Klägerin begehrt vom Beklagten Schadenersatz in Höhe von 5 Mio S sA mit dem Vorbringen, der Beklagte habe im September 1993 in ihrem Auftrag eine betriebswirtschaftliche Gesamtdurchleuchtung des Unternehmens der Klägerin in M***** ausgearbeitet, ohne die Klägerin vor einer Betriebsfortführung zu warnen. Bei richtiger Beurteilung hätte der Beklagte bereits damals den Rat zur Liquidation erteilen müssen. Darüber hinaus sei der Beklagte Ende 1993 mit der Beratung und Ausarbeitung von Planungsunterlagen im Zusammenhang mit der Eröffnung eines weiteren Geschäfts in O***** beauftragt worden und habe die Ansicht vertreten, für eine Geschäftseröffnung sei Eigenkapital nicht erforderlich; auch habe er der Klägerin von der Erweiterung ihres Unternehmens nicht abgeraten. Die vom Beklagten ausgearbeiteten Planungsunterlagen seien völlig unrichtig und wiesen erhebliche Mängel auf; so seien die Umsatzzahlen völlig willkürlich und ohne jede Grundlage festgesetzt worden; auch habe der Beklagte keine Markt-, Potential-, Konkurrenz- oder Portfolioanalyse, keinen Chancen-Risken-Katalog, kein Stärke-Schwäche-Profil und keine Bedarfserhebung erstellt. Infolge der unterbliebenen Warnungen des Beklagten und entgegen dessen positiven

Aussagen habe die Klägerin immer größere Verluste erwirtschaftet, weil ihre Gesellschafter als betriebswirtschaftliche Laien den Ratschlägen des Beklagten vertraut hätten. Der Beklagte hafte als Sachverständiger für seine grob falsche und geradezu laienhafte Beratung. Hätte der Beklagte den richtigen Rat erteilt, so wäre das Geschäft in M***** geschlossen worden, die Investitionen in O***** wären unterblieben. Die Passiva der Klägerin bei Eröffnung des Geschäfts in O***** hätten rund 2,000.000 S betragen und seien in der Folge auf rund 7,000.000 S angewachsen; dieser Schaden sei auf die falsche Beratung des Beklagten zurückzuführen.

Der Beklagte beantragt die Abweisung des Klagebegehrens. Im Zeitpunkt der ersten Kontaktaufnahme zwischen den Streitteilen im Sommer 1993 seien für das am 4. 12. 1992 eröffnete Geschäft in M***** keine aussagekräftigen Umsatzdaten vorgelegen, die Gesamtumsatzentwicklung (entsprechend den Saldenlisten bis August 1993) sei jedoch ständig steigend gewesen; auch wären die umsatzstärksten Monate in der Papierwarenbranche von September (Schulanfang) bis Dezember (Nikolaus, Weihnachten) noch bevorgestanden. Eine Grobplanung habe für 1994 ein praktisch ausgeglichenes Ergebnis ergeben; zur Warnung vor einer Betriebsfortführung oder gar zur Empfehlung, das Unternehmen zu liquidieren, habe somit im Sommer/Frühherbst 1993 kein Grund bestanden. Der Beklagte habe der Klägerin vielfältige Verbesserungsmaßnahmen vorgeschlagen, die von der Klägerin aber zum größten Teil nicht umgesetzt worden seien. Diese Säumnisse könnten dem Beklagten nicht angelastet werden. Hinsichtlich des Geschäfts in O***** sei die Klägerin an den Beklagten nicht mit der Frage herangetreten, ob eine Unternehmenserweiterung unternehmerisch und betriebswirtschaftlich sinnvoll sei, sondern habe ihn vielmehr mit der Tatsache der Eröffnung dieses zweiten Geschäfts konfrontiert. Der Beklagte, der (nur) die Aufgabe gehabt habe, ein Budget für die Klägerin zu erarbeiten, habe die ihm erteilten Aufträge fachgerecht durchgeführt. Im kleinunternehmerischen Bereich seien Marktanalysen völlig unüblich. Der Beklagte könne nur Empfehlungen geben; die unternehmerische Umsetzung der Vorschläge habe durch die Klägerin zu erfolgen. Wenn es der Klägerin letztlich nicht gelungen sei, ihre unternehmerischen Ziele zu erreichen, so könne die Verantwortung dafür nicht dem Unternehmensberater zugewiesen werden. Der Höhe nach sei der geltend gemachte Anspruch offensichtlich frei erfunden, das Klagebegehren daher unschlüssig.

Das Erstgericht wies das Klagebegehren ab. Es stellte im wesentlichen folgenden Sachverhalt fest: Franz K***** ließ sich vor der Unternehmensgründung vom Bürgermeister von M*****, der selbst Geschäftsmann war, sowie von der Unternehmensgründungsberatungsabteilung der Kammer der gewerblichen Wirtschaft beraten. Die Klägerin mietete ein freigewordenes Geschäftslokal in M***** an und betrieb darin ab Dezember 1992 ein Papierwarengeschäft. In der Folge war Franz K***** der Ansicht, dass das Geschäft der Klägerin zu klein sei, um Erfolg zu haben, und es daher notwendig sein werde, für die Zukunft Kooperationsvereinbarungen zu treffen. Es wurde daher ein Kontakt zu einem in Österreich im Schreibwarensektor führenden Unternehmen (P*****) hergestellt. Ein Mitarbeiter dieses Unternehmens begutachtete daraufhin den Geschäftsbetrieb in M*****, fand ihn aber zu klein für die Aufnahme in eine Partnerschaft. Im Frühsommer 1993 erfuhr die Klägerin, dass der Vermieter ihres Geschäfts in M***** beabsichtigte, sein Drogeriegeschäft in O*****, das sich ebenfalls in guter Lage befand, aufzugeben und dieses zu vermieten. Franz K***** zeigte sein Interesse an einer Anmietung dieses Geschäftslokals, weil er meinte, es würde bei der dann möglichen Größe leichter sein, eine Partnerschaft mit der P***** einzugehen. Vor dieser Entscheidung nahm die Klägerin aber das Angebot der Handelskammer S***** in Anspruch, betriebswirtschaftliche Beratungsleistungen gefördert bzw Kosten von derartigen Leistungen rückerstattet zu erhalten, und beauftragte auf Empfehlung ihres damaligen Steuerberaters den Beklagten, eine betriebswirtschaftliche Beratung durchzuführen. Die Gesellschafter der Klägerin hatten damals verschiedene Zukunftsideen wie beispielsweise die Erweiterung ihrer Produktpalette um Bücher und CD; außerdem zogen sie eine Zusammenarbeit mit Matthias S***** in Erwägung, der überlegte, sich an der Gesellschaft zu beteiligen und Produkte und/oder Dienstleistungen aus dem EDV-Bereich anzubieten. Dem Beklagten gegenüber wurde zwar erwähnt, dass man allenfalls beabsichtigte, das Unternehmen zu vergrößern und ein Geschäft in O***** zu eröffnen; ein ausdrücklicher Auftrag, eine betriebswirtschaftliche Überprüfung des weiteren Standorts und der Machbarkeit dieser Zusatzinvestition vorzunehmen, wurde dem Beklagten aber nicht erteilt. Entsprechend dem Auftrag führte der Beklagte eine betriebswirtschaftliche Beratung durch, wobei er am 22. 9. 1993 mit seinem PC im Geschäftslokal in M***** war, hier über verschiedene EDV-Programme Analysen auf seinem PC durchführte und dann die ermittelten Zahlen direkt auf dem Bildschirm ersichtlich machte. Zur Verfügung standen damals lediglich die Bilanz des sehr kurzen Rumpfjahrs 1992 und die Saldenlisten bis August 1993. Der Beklagte erstattete seinen Bericht auf Grund der ihm bekannt gegebenen Daten und verfasste einen umfangreichen Katalog mit Verbesserungsmaßnahmen im Personalbereich (zB Umsatzbeteiligungen mit ausführlichen Planungen zur Erhöhung

der Motivation der Mitarbeiter) und im Organisationsbereich (zB Gestaltung des Geschäfts). Erfahrungsgemäß benötigt ein vergleichbares Unternehmen nach Neueröffnung drei Jahren, bis es eingeführt ist, wobei zwei Drittel des Umsatzes im zweiten Halbjahr erwirtschaftet werden, weil in diesem der Schulbeginn und Weihnachten als Zeiten erhöhter Frequenz liegen. Der Bericht wurde am 12. 10. 1993 abgeliefert. Für seine Leistungen verrrechnete der Beklagte der Klägerin mit Rechnung vom 12. 10. 1993 ein Gesamtbruttohonorar von 8.445,12 S, wovon der Klägerin vom WIFI der Handelskammer S***** die Kosten der Betriebsberatung und das Kilometergeld, insgesamt 6.558,80 S, ersetzt wurden. Der Beklagte wurde damals nicht gefragt, ob das Geschäft zu liquidieren sei und ob ein weiteres Geschäft eröffnet werden solle. Über die wirtschaftliche Möglichkeit einer weiteren Standorteröffnung wurde nicht konkret gesprochen, wenn auch davon die Rede war, dass die Klägerin verschiedene Produkterweiterungen plane. Es ist allerdings auch darüber gesprochen worden, ob es wirtschaftlich möglich sei, ohne Eigenkapital einen weiteren Standort zu finanzieren, was der Beklagte nicht grundsätzlich und von vorneherein ausgeschlossen hat. Bereits am 1. 6. 1993 hatte der Beklagte der Klägerin folgendes - auszugsweise wiedergegebene - Anbot für eine betriebswirtschaftliche Beratung gestellt:

"Ausgangssituation: Seit Dezember 1992 wird in M***** ein Papierwarenfachgeschäft betrieben. Es wird nun überlegt, ein weiteres Fachgeschäft in O***** mit Jänner 1994 zu eröffnen.

Beratungsgegenstand: Es soll eine Planungsrechnung (Budget) für das Geschäft in O***** erstellt werden und bei Einbeziehung des laufenden Geschäftes in M***** um eine Entscheidungsgrundlage für oder gegen das geplante Projekt zu erhalten.

Das Angebot umfaßt:

1. 1.)eins
   Erfolgsrechnung auf Monatsbasis (...)
2. 2.)2
   Erstellen des Finanzplanes (...)
3. 3.)3
   Erstellen der Planbilanz (...)

Optional:

1. 4.)4
   Soll-Ist-Vergleich (...)
2. 5.)5
   Bei Abweichungen ... wird ein Maßnahmenkatalog erstellt ...

Kosten:
Für die betriebswirtschaftliche Beratung wird ein Pauschalsatz verrechnet, der folgende Leistungen inkludiert:

1. Besichtigen des geplanten Geschäftes und Geschäftsumfeldes in O*****.
2. Ausarbeiten der Erfolgsrechnung auf Monatsbasis (für 1 Jahr) getrennt nach den Geschäften M***** und
O*****.

1. 3.Ziffer 3
   Erstellen des Finanzplanes und der Planbilanz.
2. 4.Ziffer 4
   Planungsgespräch (0,5 Tage).
3. 5.Ziffer 5
   Abschlussbericht.
4. 6.Ziffer 6
   Abschlussgespräch.

Beratungspauschale öS 18.000
zuzügl Spesen:
Kilometergeld: öS 4,30/km
Fahrzeitvergütung: öS 2.-/km
Ersatz von eventuellen Barauslagen

Des weiteren kann ich Ihnen die oben beschriebenen Punkte 4. und 5. (Soll-Ist-Vergleich und Maßnahmenkatalog) wie folgt anbieten:
Soll-Ist-Vergleich pro Quartal ÖS 5.000
Alle Angaben verstehen sich exklusive Mehrwertsteuer.
Dieses Angebot ist gültig bis 15. Juli 1993"
Dieses Angebot hat die Klägerin nicht angenommen.
Zwischen 12. 10. 1993 und 12. 1. 1994 hat kein persönlicher Kontakt zwischen den Streitteilen stattgefunden, es kann allerdings auch nicht ausgeschlossen werden, dass Franz K***** und der Beklagte in dieser Zeit telefoniert haben. Allerdings steht ein Telefongespräch mit dem Inhalt, dass der Beklagte auf die Frage, ob es betriebswirtschaftlich möglich und ratsam sein würde, den weiteren Standort in O***** zu eröffnen, dies empfohlen habe, nicht fest. Am 12. 1. 1994, also noch vor der Eröffnung des Geschäfts in O***** am 25. 2. 1994, aber schon nachdem sie die Entscheidung zur Unternehmenserweiterung gefasst hatte, erteilte die Klägerin dem Beklagten den - wiederum von der Handelskammer S***** geförderten - Auftrag, eine Budget- und Finanzplanung für das Jahr 1994 - sowohl für das Geschäft in M***** als auch für jenes in O***** - zu erstellen. Diese Grobplanung wurde mittels eines EDV-Programms durchgeführt, wobei die Ziele von Seiten der Klägerin als Unternehmer vorgegeben wurden und der notwendige Umsatz auf Basis dieser angegebenen Zielzahlen hochgerechnet wurde. Der Beklagte fand die sich bei dieser Berechnung ergebenden Umsatzzahlen auf Grund seiner Erfahrungswerte durchaus plausibel. Standort- und Marktanalysen oder irgendwelche sonstigen Erhebungen wurden nicht durchgeführt; dies war auch nicht vom Auftrag umfaßt. Eine persönliche Kontaktaufnahme erfolgte nur am 12. 1. 1994; die an diesem Tag bereits auf dem Bildschirm des Computers ermittelten Daten fasste der Beklagte in einen Bericht, den er 12 Tage vor Geschäftseröffnung in O***** an die Klägerin übersandte.
Im weiteren wurden dann beide Geschäfte in O***** und in M***** geführt und teilweise auch die im Maßnahmenkatalog des Beklagten enthaltenen Ratschläge befolgt, teilweise jedoch nicht. Nachdem die Saldenlisten für das erste halbe Jahr komplett vorhanden waren, erkannte Franz K*****, dass die geplanten bzw angenommenen Umsätze bei weitem nicht erreicht wurden. Es wurde dann der Beklagte kontaktiert und dieser korrigierte auf Grund der bekannten Daten die Eingabewerte im EDV-Programm, woraufhin er ungefähr jene korrigierten Ergebniszahlen erhielt, wie sie dann auch tatsächlich erreicht wurden. Er wurde damals - da es in dieser Situation notwendig war - auch damit beauftragt, für die Ausweitung des Kreditrahmens zu sorgen und bessere Konditionen mit den Banken zu verhandeln; für diese Tätigkeiten kassierte er ein Honorar in Höhe von ca 3.000 S. In rechtlicher Hinsicht folgerte das Erstgericht, es könne nicht davon ausgegangen werden, dass es Gegenstand des von der Klägerin an den Beklagten erteilten Auftrags gewesen wäre zu überprüfen, ob man den Betrieb in M***** zusperren oder einen weiteren Betrieb in O***** eröffnen sollte. Die an den Beklagten erteilten Aufträge hätten nur dazu gedient, auf Grund von bekannten Größen wie Fixkosten, resultierend aus Personal-, Miet- und Betriebskosten, Einrichtungskosten sowie Finanzierungskosten den notwendigen Umsatz abzuleiten; es sei jedoch nicht Gegenstand des Auftrags gewesen, eine Grundlagenforschung einschließlich einer genauen Marktanalyse durchzuführen. Im Hinblick auf diesen Inhalt und den Umfang des Beratungsauftrags, den die Klägerin dem Beklagten erteilt habe, bedeute es eine Überspannung des Haftungsmaßstabs, wenn man den Beklagten als Unternehmensberater dafür verantwortlich machte, nicht gewarnt zu haben. Es sei vielmehr Aufgabe des Beklagten gewesen, im Rahmen des ihm erteilten Auftrags Hilfestellungen zu geben und Zahlenmaterial zu liefern, dessen Beurteilung dann der Klägerin selbst oblegen wäre.
Das Berufungsgericht hob dieses Urteil auf und trug dem Erstgericht eine neuerliche Entscheidung nach Verfahrensergänzung auf. Es sprach aus, dass der Rekurs an den Obersten Gerichtshof mangels Rechtsprechung zum Haftungsumfang eines Unternehmensberaters zulässig sei. In der Rechtsprechung zu § 1300 ABGB sei anerkannt, daß auch in der Unterlassung der vom anderen Teil geforderten Aufklärung ein nachteiliger Rat gelegen sein könne, wenn der Ratgeber den Irrtum des anderen erkenne und damit rechnen müsse, daß dieser ohne die geforderte Aufklärung auf eine ihm nachteilige Weise handeln werde. Bei einer betriebswirtschaftlichen Beratung wie der hier vorliegenden bestehe zumindest eine Nebenverpflichtung dahin, den Auftraggeber über betriebswirtschaftlich notwendige Maßnahmen aufzuklären. Es lasse sich aber den Feststellungen nicht entnehmen, ob 1993 schon eine hinreichende Indikation für eine Schließung des Geschäfts in M***** vorgelegen sei. Ebenso sei der genaue Auftragsumfang der zwischen den Streitteilen zwischen Anfang Juni 1993 und Frühjahr 1994 längerdauernd bestehenden Geschäftsbeziehung nicht genau nachvollziehbar. Auch der Auftrag, eine Budget- und Finanzplanung für das Jahr 1994 zu erstellen, umfasse die Nebenpflicht, die Klägerin - bei Vorliegen eines entsprechenden Sachverhalts - auf ihre

Fehlentscheidung der Unternehmenserweiterung hinzuweisen. Die Abgrenzung zwischen Unternehmensberatung und unternehmerischem Risiko sei fließend; umso mehr müsse von einem Unternehmensberater gefordert werden, den Inhalt des mit seinem Klienten abgeschlossenen Vertrags klar zu umreißen und insbesondere seinem Vertragspartner gegenüber auch darzulegen, was nicht vom Auftrag umfasst sei. Der vorliegende Sachverhalt biete hinreichend Anhaltspunkte dafür, dass der Beklagte seinen Aufklärungs- und Warnpflichten nicht nachgekommen sein könnte. Diese Frage könne aber noch nicht abschließend beurteilt werden. Der konkrete Leistungsumfang der dem Beklagten erteilten Aufträge sei ebenso mit den Parteien zu erörtern und konkret festzustellen wie der Inhalt von Gesprächen zwischen den Streitteilen im Zeitraum Mai 1993 bis 12. 1. 1994 auch außerhalb eines konkreten Auftragsverhältnisses, aus denen die Klägerin möglicherweise den Eindruck habe gewinnen können, der Beklagte würde eine Unternehmenserweiterung befürworten. Schließlich sei zu klären, in welcher konkreten wirtschaftlichen Situation sich die Klägerin derzeit befinde und welchen Verlauf ihre Entwicklung in den letzten sechs Jahren genommen habe. Dabei könnte sich herausstellen, dass die Nichtwarnung des Beklagten letztlich - ex post betrachtet - ohnehin richtig gewesen sei. Erscheine allerdings eine Betriebsschließung angeraten, müsse klargestellt werden, ab wann und wodurch das Unternehmen der Klägerin eine negative Entwicklung genommen habe; dem Beklagten könnten nämlich Umstände, die sich erst Jahre nach seinem Tätigwerden ergeben hätten, nicht mehr zur Last gelegt werden.Das Berufungsgericht hob dieses Urteil auf und trug dem Erstgericht eine neuerliche Entscheidung nach Verfahrensergänzung auf. Es sprach aus, dass der Rekurs an den Obersten Gerichtshof mangels Rechtsprechung zum Haftungsumfang eines Unternehmensberaters zulässig sei. In der Rechtsprechung zu Paragraph 1300, ABGB sei anerkannt, daß auch in der Unterlassung der vom anderen Teil geforderten Aufklärung ein nachteiliger Rat gelegen sein könne, wenn der Ratgeber den Irrtum des anderen erkenne und damit rechnen müsse, daß dieser ohne die geforderte Aufklärung auf eine ihm nachteilige Weise handeln werde. Bei einer betriebswirtschaftlichen Beratung wie der hier vorliegenden bestehe zumindest eine Nebenverpflichtung dahin, den Auftraggeber über betriebswirtschaftlich notwendige Maßnahmen aufzuklären. Es lasse sich aber den Feststellungen nicht entnehmen, ob 1993 schon eine hinreichende Indikation für eine Schließung des Geschäfts in M***** vorgelegen sei. Ebenso sei der genaue Auftragsumfang der zwischen den Streitteilen zwischen Anfang Juni 1993 und Frühjahr 1994 längerdauernd bestehenden Geschäftsbeziehung nicht genau nachvollziehbar. Auch der Auftrag, eine Budget- und Finanzplanung für das Jahr 1994 zu erstellen, umfasse die Nebenpflicht, die Klägerin - bei Vorliegen eines entsprechenden Sachverhalts - auf ihre Fehlentscheidung der Unternehmenserweiterung hinzuweisen. Die Abgrenzung zwischen Unternehmensberatung und unternehmerischem Risiko sei fließend; umso mehr müsse von einem Unternehmensberater gefordert werden, den Inhalt des mit seinem Klienten abgeschlossenen Vertrags klar zu umreißen und insbesondere seinem Vertragspartner gegenüber auch darzulegen, was nicht vom Auftrag umfasst sei. Der vorliegende Sachverhalt biete hinreichend Anhaltspunkte dafür, dass der Beklagte seinen Aufklärungs- und Warnpflichten nicht nachgekommen sein könnte. Diese Frage könne aber noch nicht abschließend beurteilt werden. Der konkrete Leistungsumfang der dem Beklagten erteilten Aufträge sei ebenso mit den Parteien zu erörtern und konkret festzustellen wie der Inhalt von Gesprächen zwischen den Streitteilen im Zeitraum Mai 1993 bis 12. 1. 1994 auch außerhalb eines konkreten Auftragsverhältnisses, aus denen die Klägerin möglicherweise den Eindruck habe gewinnen können, der Beklagte würde eine Unternehmenserweiterung befürworten. Schließlich sei zu klären, in welcher konkreten wirtschaftlichen Situation sich die Klägerin derzeit befinde und welchen Verlauf ihre Entwicklung in den letzten sechs Jahren genommen habe. Dabei könnte sich herausstellen, dass die Nichtwarnung des Beklagten letztlich - ex post betrachtet - ohnehin richtig gewesen sei. Erscheine allerdings eine Betriebsschließung angeraten, müsse klargestellt werden, ab wann und wodurch das Unternehmen der Klägerin eine negative Entwicklung genommen habe; dem Beklagten könnten nämlich Umstände, die sich erst Jahre nach seinem Tätigwerden ergeben hätten, nicht mehr zur Last gelegt werden.
Der Rekurs des Beklagten ist zulässig; das Rechtsmittel ist aber nicht berechtigt.

Rechtliche Beurteilung

Der Beklagte bekämpft die Auffassung des Berufungsgerichts, er wäre verpflichtet gewesen, gegenüber der Klägerin darzulegen, was nicht Gegenstand seines Auftrags sei. Allein auf Grund der vorliegenden Urkunden könne kein Zweifel daran bestehen, dass der Beklagte seine Tätigkeit für die Klägerin auf die Ausarbeitung von Planrechnungen (Budgets) beschränkt habe. Ein Budget liefere zwar wertvolle Orientierungshilfe für den Unternehmer, es könne aber vom Berater nicht Gewähr dafür geboten werden, dass die prognostizierten Zahlen auch erreicht würden. Ein anderes Verständnis führte dazu, dass das unternehmerische Risiko vom Unternehmer auf den Unternehmensberater überginge. Ein Unternehmensberater sei nicht verpflichtet, einem Klienten vor Geschäftseröffnung grundsätzlich zu

empfehlen, Markterhebungen oder vergleichbare empirische Analysen durchführen zu lassen. Schließlich stelle es einen unüberbrückbaren Widerspruch dar, wenn die Klägerin einerseits ihr Unternehmen bereits im siebenten Jahre führe, andererseits aber behaupte, es richtigerweise schließen zu müssen. Die Höhe des Klagebegehrens sei weiterhin rechnerisch nicht nachvollziehbar, die Klage deshalb wegen Unschlüssigkeit abzuweisen. Dazu ist zu erwägen:

§ 1299 ABGB regelt - in einer demonstrativen Aufzählung (SZ 60/236) - die Sorgfaltspflicht von Personen, die ein qualifiziertes Gewerbe öffentlich ausüben. Dazu zählen nach der Rechtsprechung alle Berufe, die eine besondere Sachkenntnis und Anstrengung erfordern, gleichgültig, ob sie selbständig oder unselbständig ausgeübt werden (ecolex 1996, 167), so vor allem die freien Berufe (Arzt, Rechtsanwalt, Notar, Steuerberater, Architekt, Ziviltechniker uä), bei denen die beratende Tätigkeit im Vordergrund steht. Nach derselben Bestimmung haftet aber auch, wer im Einzelfall eine Begutachtung übernommen hat (Harrer in Schwimann, ABGB2 § 1299 Rz 1 mwN). Normiert wird ein gegenüber den allgemeinen Regeln (§ 1297 ABGB) verschärfter Sorgfaltsmaßstab, der sich an den typischen und demnach objektiv bestimmten Fähigkeiten eines Angehörigen des betreffenden Verkehrskreises bestimmt; entscheidend ist der Leistungsstandard der betreffenden Berufsgruppe (Reischauer in Rummel, ABGB2 § 1299 Rz 2 mwN; SZ 60/236 mwN; JBl 1988, 783; WBl 1989, 280; EvBl 1990/174). Das Ausmaß der Sorgfaltspflicht darf allerdings auch nicht überspannt werden (SZ 54/116 = EvBl 1982/3). Die Beweislast für das Vorliegen einer Sorgfaltswidrigkeit trifft denjenigen, der daraus Ansprüche ableitet (RZ 1992/52), jene für die Einhaltung der objektiv gebotenen Sorgfalt den zur Sorgfalt Verpflichteten (ecolex 1993, 238). Die Rechtswidrigkeit eines schadensstiftenden Verhaltens (§ 1294 ABGB) kann gleichermaßen in einem aktiven Tun wie in einem Unterlassen liegen, sofern eine Pflicht zum Tun bestand (Reischauer aaO § 1294 Rz 3 mwN; SZ 57/140, wonach auch der unterlassene Hinweis auf die Unsicherheit eines Sachverständigengutachtens haftungsbegründend sein kann). Als besondere Vertragsform der Wirtschaft hat sich der Consultingvertrag (Unternehmensberatungsvertrag) herausgebildet (zum Folgenden: Martinek in Staudinger, BGB13 § 675 Rz C 104 ff). Abgeschlossen zwischen einem Auftraggeber als dem Klienten und einem Berater oder Consultant, hat er die entgeltliche Erbringung von kaufmännisch-betriebswirtschaftlichen ("Management Consulting") oder ingenieurwissenschaftlich-technischen (Consulting Engineering) Beratungsleistungen des Consultant für den Klienten zum Gegenstand. Der Klient wendet sich mit seinem Problemlösungsbedarf an einen Consultant, weil er selbst nicht über hinreichende Kenntnisse und Erfahrungen nach dem Stand der Wissenschaft und Technik verfügt und einen unabhängigen und unvoreingenommenen Experten mit fachspezifischem Know-how braucht, der ihm abgesichert kalkulierte Lösungsvorschläge unterbreitet und abgewogen begründete Entscheidungsmöglichkeiten aufzeigt. Der Consultant ist ein Fachmann für Unternehmensberatung, etwa für betriebswirtschaftliche Organisationsfragen, der seine Fachkenntnisse gegen Honorarzahlung an den Auftraggeber heranträgt. Typischerweise vermittelt er dem Klienten lediglich sein Expertenwissen; er begehrt und erhält aber vom Klienten keine Entscheidungsbefugnisse, um die erarbeiteten und vorgeschlagenen Problemlösungen selbst zu realisieren. Dies obliegt vielmehr ausschließlich dem Auftraggeber. Im Regelfall ist der Consultingvertrag auf Problemerkennung und Problemlösung und auf Anwendung von Wissen und Erfahrung durch den Consultant selbst zur Lösung der Probleme des Klienten angelegt; das Beratungsentgelt wird zumeist nach der Arbeitsdauer des Spezialisten oder aber als Erfolgshonorar berechnet und als Entgelt für seine geleisteten Dienste oder ein von ihm erbrachtes Arbeitsergebnis geschuldet. Management Consultant und Klient können praktisch sämtliche betriebliche Aufgaben und Tätigkeiten - einzelne oder alle - zum Beratungsgegenstand erheben. Als Beratungsfelder lassen sich die Beschaffung, die Material- und Lagerwirtschaft, die Leistungserstellung, die Finanzierung und Investition, der Absatz und das Marketing, der Transport, das Personalwesen, die Verwaltung und Kontrolle sowie die Unternehmensleitung im engeren Sinne unterscheiden. Neben den Beratungsgebieten werden im Management Consulting verschiedene Beratungsarten unterschieden, die sich entsprechend den Bedürfnissen der Unternehmen in der Praxis herausgebildet haben. Ziel der Ganzheitsberatung ist es, eine ganzheitliche Beurteilung aller betrieblichen Abläufe in ihrem Zusammenwirken, in ihrer Abhängigkeit voneinander und Bezogenheit aufeinander und unter Einbeziehung aller außerbetrieblichen Einwirkungsfaktoren zu ermöglichen, um durch zielgerichtete Verbesserungsmaßnahmen das Gesamtniveau des Unternehmens auf breiter Basis anzuheben. Die Schwerpunktberatung konzentriert sich demgegenüber auf bestimmte betriebliche Funktionsbereiche, in denen der Auftraggeber (oder der Consultant bei einer Vorprüfung) bereits eine Schwachstelle und einen Verbesserungs- oder Vorschlagsbedarf vermutet. Die Spezialberatung zielt hingegen auf die Erarbeitung von Problemlösungen innerhalb eng begrenzter Aufgabenstellungen. Der Consultingvertrag kann seiner vielfältigen Erscheinungsformen wegen nicht einheitlich einem gesetzlichen Schuldvertragstyp zugeordnet werden. Vielmehr kann nur eine Rechtsnaturbestimmung im konkreten Einzelfall zu einer dienstvertraglichen oder werkvertraglichen

Qualifizierung oder aber auch zu einer Einordnung als Typenkombinationsvertrag aus dienst- und werkvertraglichen Elementen führen. Nur in den Ausnahmefällen einer Tätigkeit als Consulting Agent mit selbständigen vermögensbezogenen Entscheidungsbefugnissen und mit weisungsgebundener Interessenwahrungspflicht, also als Verwalter und Betreuer fremden Vermögens, fließt auch eine geschäftsbesorgungsvertragliche Komponente in das Vertragsverhältnis ein. Einem Consultingvertrag kommt dann allein dienstvertragliche Rechtsnatur zu, wenn er tätigkeitsbezogen auf die Beratungsleistung als solche, auf das Wirken und die Arbeitsleistung des Consultant, ausgerichtet ist. Dieser schuldet theoretisch-analytische und praktisch-kreative Geistestätigkeit und muß die gefundenen Problemlösungen seinem Auftraggeber darlegen und vermitteln; ein Erfolgsrisiko trifft ihn nicht. Demgegenüber kommt einem Consultingvertrag rein werkvertragliche Rechtsnatur zu, wenn er erfolgsbezogen auf die Herbeiführung eines wertschöpfenden Arbeitsergebnisses des Consultant abzielt, das auch unkörperlich sein kann (zB Herstellung von Computersoftware). Hier erfüllt der Consultant als Werkunternehmer erst durch den Erfolgseintritt und trägt ein Unternehmerrisiko. So hat etwa der Auftrag zur Erstellung einer konkreten Markt- oder Standortanalyse oder eines bestimmten Organisationsplans regelmäßig werkvertragliche Natur, wobei der Consultant in diesen Fällen in aller Regel nur für den Erfolg der fehlerfreien, richtigen Marktanalyse oder des ordentlichen, verwendbaren Organisationsplans einstehen will, hingegen keine Erfolgshaftung für weitere wirtschaftliche Folgen übernehmen will, die sich der Klient von der Umsetzung des Beratungsergebnisses verspricht, es sei denn, dass der Consultant ausnahmsweise auch insoweit eine weitergehende Garantie übernimmt.Paragraph 1299, ABGB regelt - in einer demonstrativen Aufzählung (SZ 60/236) - die Sorgfaltspflicht von Personen, die ein qualifiziertes Gewerbe öffentlich ausüben. Dazu zählen nach der Rechtsprechung alle Berufe, die eine besondere Sachkenntnis und Anstrengung erfordern, gleichgültig, ob sie selbständig oder unselbständig ausgeübt werden (ecolex 1996, 167), so vor allem die freien Berufe (Arzt, Rechtsanwalt, Notar, Steuerberater, Architekt, Ziviltechniker uä), bei denen die beratende Tätigkeit im Vordergrund steht. Nach derselben Bestimmung haftet aber auch, wer im Einzelfall eine Begutachtung übernommen hat (Harrer in Schwimann, ABGB2 Paragraph 1299, Rz 1 mwN). Normiert wird ein gegenüber den allgemeinen Regeln (Paragraph 1297, ABGB) verschärfter Sorgfaltsmaßstab, der sich an den typischen und demnach objektiv bestimmten Fähigkeiten eines Angehörigen des betreffenden Verkehrskreises bestimmt; entscheidend ist der Leistungsstandard der betreffenden Berufsgruppe (Reischauer in Rummel, ABGB2 Paragraph 1299, Rz 2 mwN; SZ 60/236 mwN; JBl 1988, 783; WBl 1989, 280; EvBl 1990/174). Das Ausmaß der Sorgfaltspflicht darf allerdings auch nicht überspannt werden (SZ 54/116 = EvBl 1982/3). Die Beweislast für das Vorliegen einer Sorgfaltswidrigkeit trifft denjenigen, der daraus Ansprüche ableitet (RZ 1992/52), jene für die Einhaltung der objektiv gebotenen Sorgfalt den zur Sorgfalt Verpflichteten (ecolex 1993, 238). Die Rechtswidrigkeit eines schadensstiftenden Verhaltens (Paragraph 1294, ABGB) kann gleichermaßen in einem aktiven Tun wie in einem Unterlassen liegen, sofern eine Pflicht zum Tun bestand (Reischauer aaO Paragraph 1294, Rz 3 mwN; SZ 57/140, wonach auch der unterlassene Hinweis auf die Unsicherheit eines Sachverständigengutachtens haftungsbegründend sein kann). Als besondere Vertragsform der Wirtschaft hat sich der Consultingvertrag (Unternehmensberatungsvertrag) herausgebildet (zum Folgenden: Martinek in Staudinger, BGB13 Paragraph 675, Rz C 104 ff). Abgeschlossen zwischen einem Auftraggeber als dem Klienten und einem Berater oder Consultant, hat er die entgeltliche Erbringung von kaufmännisch-betriebswirtschaftlichen ("Management Consulting") oder ingenieurwissenschaftlich-technischen (Consulting Engineering) Beratungsleistungen des Consultant für den Klienten zum Gegenstand. Der Klient wendet sich mit seinem Problemlösungsbedarf an einen Consultant, weil er selbst nicht über hinreichende Kenntnisse und Erfahrungen nach dem Stand der Wissenschaft und Technik verfügt und einen unabhängigen und unvoreingenommenen Experten mit fachspezifischem Know-how braucht, der ihm abgesichert kalkulierte Lösungsvorschläge unterbreitet und abgewogen begründete Entscheidungsmöglichkeiten aufzeigt. Der Consultant ist ein Fachmann für Unternehmensberatung, etwa für betriebswirtschaftliche Organisationsfragen, der seine Fachkenntnisse gegen Honorarzahlung an den Auftraggeber heranträgt. Typischerweise vermittelt er dem Klienten lediglich sein Expertenwissen; er begehrt und erhält aber vom Klienten keine Entscheidungsbefugnisse, um die erarbeiteten und vorgeschlagenen Problemlösungen selbst zu realisieren. Dies obliegt vielmehr ausschließlich dem Auftraggeber. Im Regelfall ist der Consultingvertrag auf Problemerkennung und Problemlösung und auf Anwendung von Wissen und Erfahrung durch den Consultant selbst zur Lösung der Probleme des Klienten angelegt; das Beratungsentgelt wird zumeist nach der Arbeitsdauer des Spezialisten oder aber als Erfolgshonorar berechnet und als Entgelt für seine geleisteten Dienste oder ein von ihm erbrachtes Arbeitsergebnis geschuldet. Management Consultant und Klient können praktisch sämtliche betriebliche Aufgaben und Tätigkeiten - einzelne oder alle - zum Beratungsgegenstand erheben. Als Beratungsfelder lassen sich die

Beschaffung, die Material- und Lagerwirtschaft, die Leistungserstellung, die Finanzierung und Investition, der Absatz und das Marketing, der Transport, das Personalwesen, die Verwaltung und Kontrolle sowie die Unternehmensleitung im engeren Sinne unterscheiden. Neben den Beratungsgebieten werden im Management Consulting verschiedene Beratungsarten unterschieden, die sich entsprechend den Bedürfnissen der Unternehmen in der Praxis herausgebildet haben. Ziel der Ganzheitsberatung ist es, eine ganzheitliche Beurteilung aller betrieblichen Abläufe in ihrem Zusammenwirken, in ihrer Abhängigkeit voneinander und Bezogenheit aufeinander und unter Einbeziehung aller außerbetrieblichen Einwirkungsfaktoren zu ermöglichen, um durch zielgerichtete Verbesserungsmaßnahmen das Gesamtniveau des Unternehmens auf breiter Basis anzuheben. Die Schwerpunktberatung konzentriert sich demgegenüber auf bestimmte betriebliche Funktionsbereiche, in denen der Auftraggeber (oder der Consultant bei einer Vorprüfung) bereits eine Schwachstelle und einen Verbesserungs- oder Vorschlagsbedarf vermutet. Die Spezialberatung zielt hingegen auf die Erarbeitung von Problemlösungen innerhalb eng begrenzter Aufgabenstellungen. Der Consultingvertrag kann seiner vielfältigen Erscheinungsformen wegen nicht einheitlich einem gesetzlichen Schuldvertragstyp zugeordnet werden. Vielmehr kann nur eine Rechtsnaturbestimmung im konkreten Einzelfall zu einer dienstvertraglichen oder werkvertraglichen Qualifizierung oder aber auch zu einer Einordnung als Typenkombinationsvertrag aus dienst- und werkvertraglichen Elementen führen. Nur in den Ausnahmefällen einer Tätigkeit als Consulting Agent mit selbständigen vermögensbezogenen Entscheidungsbefugnissen und mit weisungsgebundener Interessenwahrungspflicht, also als Verwalter und Betreuer fremden Vermögens, fließt auch eine geschäftsbesorgungsvertragliche Komponente in das Vertragsverhältnis ein. Einem Consultingvertrag kommt dann allein dienstvertragliche Rechtsnatur zu, wenn er tätigkeitsbezogen auf die Beratungsleistung als solche, auf das Wirken und die Arbeitsleistung des Consultant, ausgerichtet ist. Dieser schuldet theoretisch-analytische und praktisch-kreative Geistestätigkeit und muß die gefundenen Problemlösungen seinem Auftraggeber darlegen und vermitteln; ein Erfolgsrisiko trifft ihn nicht. Demgegenüber kommt einem Consultingvertrag rein werkvertragliche Rechtsnatur zu, wenn er erfolgsbezogen auf die Herbeiführung eines wertschöpfenden Arbeitsergebnisses des Consultant abzielt, das auch unkörperlich sein kann (zB Herstellung von Computersoftware). Hier erfüllt der Consultant als Werkunternehmer erst durch den Erfolgseintritt und trägt ein Unternehmerrisiko. So hat etwa der Auftrag zur Erstellung einer konkreten Markt- oder Standortanalyse oder eines bestimmten Organisationsplans regelmäßig werkvertragliche Natur, wobei der Consultant in diesen Fällen in aller Regel nur für den Erfolg der fehlerfreien, richtigen Marktanalyse oder des ordentlichen, verwendbaren Organisationsplans einstehen will, hingegen keine Erfolgshaftung für weitere wirtschaftliche Folgen übernehmen will, die sich der Klient von der Umsetzung des Beratungsergebnisses verspricht, es sei denn, dass der Consultant ausnahmsweise auch insoweit eine weitergehende Garantie übernimmt.

Hirte (Berufshaftung, 357 ff) unterscheidet bei der Haftung für komplexe Dienstleistungen zwischen dem Verantwortungsbereich des Leistungsschuldners und dem Verwendungsrisiko des Abnehmers: Durch eine Zerlegung der geschuldeten Dienstleistungen in Einzelelemente wird erreicht, dass an die Stelle eines schwer zu definierenden Endzwecks (wie beim Arzt etwa die "Gesundung des Patienten" oder beim Rechtsanwalt der "Erfolg im Rechtsstreit") klar fassbare und damit nachprüfbare Einzelleistungen treten. Die Summe der Einzelleistungen kann, muß aber nicht den letzten Zweck ergeben. Bleibt diese Summe hinter dem Gesamtziel zurück, so beschreibt das auftretende "Loch" das vom Abnehmer zu tragende Verwendungsrisiko, das nicht in den Verantwortungsbereich des Leistungsschuldners fällt. An der Spitze jeder Feststellung von Schlechterfüllung oder haftungsbegründender Pflichtverletzung hat daher zunächst eine möglichst exakte Festlegung der geschuldeten Pflichten zu stehen; sodann ist das Verhältnis der Pflichten zueinander festzulegen, wobei einzelne Teilpflichten eine so große Bedeutung haben können, dass ihre Verletzung allein zur Mangelhaftigkeit der gesamten Leistung führt oder zu einem Schadenersatzanspruch berechtigt. Schließlich hat die Feststellung zu erfolgen, ob und in welchem Umfang die geschuldeten Pflichten verletzt wurden. Weil es eine mathematisch exakte Feststellung von Pflichtverletzungen bei Dienstleistungen nicht gibt und empirische Verfahren zur Feststellung von Qualitätsmängeln nur in seltenen Fällen zur Verfügung stehen, bedarf es oft schwieriger Einzelfallfeststellungen.

Folgt man diesen Grundsätzen, ist dem Berufungsgericht zunächst darin beizupflichten, dass der Beklagte unter jene Personengruppe fällt, die dem verschärften Sorgfaltsmaßstab des § 1299 ABGB unterliegt. Auch ein Unternehmensberater erbringt nämlich gegen Entgelt eine vorwiegend beratende Tätigkeit, die besondere Sachkenntnis erfordert. Die Konkretisierung des anzuwendenden Sorgfaltsmaßstabs im Schadenersatzprozeß verlangt einen Vergleich zwischen dem tatsächlichen Verhalten des Beklagten mit dem (gedachten) Alternativverhalten eines gewissenhaften Angehörigen des jeweiligen Verkehrskreises (Harrer aaO § 1300 Rz 1). Es ist dem Berufungsgericht

daher auch darin zu folgen, dass der konkrete Inhalt des dem Beklagten erteilten Auftrags präzise festgestellt werden muß; dass es sich bei der Tätigkeit des Beklagten um eine "betriebswirtschaftliche Beratung" gehandelt habe, ermöglicht jedenfalls noch keine Beurteilung, ob nun eine Ganzheits-, Schwerpunkt- oder Spezialberatung vorlag, sowie welche Leistungspflichten den Beklagten trafen. Erst wenn der genaue Auftragsumfang feststeht, kann beurteilt werden, ob die Ergebnisse der Beratungstätigkeit des Beklagten vollständig und richtig, seine Leistung daher insgesamt mängelfrei war, oder ob der behauptete Leistungsmangel (nämlich eine unzureichende Aufklärung der Klägerin über notwendige unternehmerische Entscheidungen) einen Folgeschaden im Vermögen der Klägerin nach sich gezogen hat.Folgt man diesen Grundsätzen, ist dem Berufungsgericht zunächst darin beizupflichten, dass der Beklagte unter jene Personengruppe fällt, die dem verschärften Sorgfaltsmaßstab des Paragraph 1299, ABGB unterliegt. Auch ein Unternehmensberater erbringt nämlich gegen Entgelt eine vorwiegend beratende Tätigkeit, die besondere Sachkenntnis erfordert. Die Konkretisierung des anzuwendenden Sorgfaltsmaßstabs im Schadenersatzprozeß verlangt einen Vergleich zwischen dem tatsächlichen Verhalten des Beklagten mit dem (gedachten) Alternativverhalten eines gewissenhaften Angehörigen des jeweiligen Verkehrskreises (Harrer aaO Paragraph 1300, Rz 1). Es ist dem Berufungsgericht daher auch darin zu folgen, dass der konkrete Inhalt des dem Beklagten erteilten Auftrags präzise festgestellt werden muß; dass es sich bei der Tätigkeit des Beklagten um eine "betriebswirtschaftliche Beratung" gehandelt habe, ermöglicht jedenfalls noch keine Beurteilung, ob nun eine Ganzheits-, Schwerpunkt- oder Spezialberatung vorlag, sowie welche Leistungspflichten den Beklagten trafen. Erst wenn der genaue Auftragsumfang feststeht, kann beurteilt werden, ob die Ergebnisse der Beratungstätigkeit des Beklagten vollständig und richtig, seine Leistung daher insgesamt mängelfrei war, oder ob der behauptete Leistungsmangel (nämlich eine unzureichende Aufklärung der Klägerin über notwendige unternehmerische Entscheidungen) einen Folgeschaden im Vermögen der Klägerin nach sich gezogen hat.

Sollte sich danach etwa ergeben, dass die Klägerin den Beklagten nur im Rahmen einer Spezialberatung mit der Problemlösung innerhalb einer eng begrenzten Aufgabenstellung (beispielsweise einen Budgetplan für das Jahr 1994 zu erstellen) betraut hat, könnte die von der Klägerin als Sorgfaltswidrigkeit behauptete Unterlassung der Empfehlung, das Unternehmen in M***** einzustellen, nur dann haftungsbegründend sein, wenn aus den dem Beklagten damals zur Verfügung stehenden Unterlagen klar erkennbar gewesen wäre, dass eine Fortführung des Unternehmens mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit aussichtslos sein muß und zu keinem wirtschaftlichen Erfolg führen kann. Ebenso käme eine Haftung des Beklagten wegen unterlassener Warnung vor einer Expansion des Unternehmens durch Eröffnung eines weiteren Geschäfts in O***** nur dann in Betracht, wenn die Parteien auch diese unternehmerische Entscheidung zum Beratungsgegenstand erhoben haben oder diese Investitionsfrage auf Grund ihres thematischen Zusammenhangs vom Beklagten zumindest im Rahmen anderer Aufgabenstellungen mitzubedenken gewesen wäre. In diesem Zusammenhang ist das Argument des Beklagten nicht von der Hand zu weisen, dass der langjährige Bestand des Unternehmens, verbunden mit einem angeblichen Schuldenabbau, der Annahme einer sorgfaltswidrigen Unterlassung ebenso entgegenstehen kann wie das von der Klägerin selbst in Auftrag gegebene Gutachten von Univ. Prof. Ing. Mag. Dr. S*****, nach dem im Jänner 1996 "kein Grund für Pessimismus" bestanden habe (./D). Nicht zur Gänze gefolgt werden kann dem Berufungsgericht aber, soweit es dem Beklagten eine ganz allgemeine "Darlegungspflicht" betreffend den Vertragsinhalt gegenüber dem Vertragspartner bei Vertragsabschluß auferlegt. Es besteht nämlich keine allgemeine Rechtspflicht, den Geschäftspartner über alle Umstände aufzuklären, die auf seine Entschließung einen Einfluß haben können; eine solche Pflicht ist aber dann zu bejahen, wenn der andere Teil nach den Grundsätzen des redlichen Geschäftsverkehrs eine Aufklärung erwarten durfte (SZ 52/22 = JBl 1980, 424 (krit. F. Bydlinski; SZ 55/51; SZ 68/105). So kommt einem Anwalt als Rechtsvertreter nach der Rechtsprechung grundsätzlich nur die Aufgabe zu, den an ihn herangetragenen Sachverhalt in rechtlicher Hinsicht zu prüfen und die nach der Rechtsordnung erforderlichen Schritte zur Verwirklichung des ihm bekannten Geschäftszweckes zu unternehmen (4 Ob 567/81; 8 Ob 659/85); er muß aber auch bestrebt sein, den Mandanten zur Ermittlung des maßgeblichen Sachverhalts zu befragen, weil keineswegs erwartet werden darf, dass der juristische Laie die rechtlich erheblichen Umstände von sich aus mitteilt (6 Ob 740/87). Ebenso darf sich ein Unternehmensberater grundsätzlich auf die Beurteilung des an ihn herangetragenen konkreten Problems beschränken, solange nicht deutliche Anzeichen dafür sprechen, dass der Auftraggeber (etwa auf Grund fehlender Fachkenntnisse) den Auftragsumfang für das zu lösende Problem zu eng gefaßt hat. Nur im letzteren Fall hat demnach der Berater von sich aus an seinen Klienten heranzutreten und ihm eine Erweiterung des Auftrags vorzuschlagen. Für den vorliegenden Rechtsstreit bedeutet dies, dass in der Unterlassung der Beratung der Klägerin betreffend die Durchführung von

Markt-, Standort- und ähnlichen Analysen nur dann eine haftungsauslösende Sorgfaltswidrigkeit des Beklagten liegen kann, wenn eine solche Beratung zur Erfüllung des konkreten Auftrags jedenfalls geboten war, es sei denn, die Klägerin habe in Kenntnis dieses Umstands (wofür der Beklagte beweispflichtig wäre) keinen entsprechenden Auftrag erteilt. Der Verlauf der wirtschaftlichen Entwicklung des Unternehmens der Klägerin wird hingegen erst dann zum Beweisthema werden, wenn eine objektive Sorgfaltswidrigkeit des Beklagten feststeht. Bevor nämlich die Verschuldensfrage nicht geklärt ist, bedarf weder die Frage der Kausalität zwischen Pflichtverletzung und Schaden noch der Schaden selbst einer näheren Prüfung. Es erscheint daher nicht zweckmäßig, zu diesen Problemkreisen bereits im derzeitigen Verfahrensstadium eingehend Stellung zu nehmen. Es ist aber schon an dieser Stelle anzumerken, dass die von der Klägerin angestellte Schadensberechnung (Differenz der Passiva des Unternehmens der Klägerin an zwei Stichtagen) zwar rein rechnerisch nachvollziehbar ist, der auf diese Weise ermittelte Schuldenzuwachs aber nicht ohne weiteres mit jenem Schaden gleichgesetzt werden kann, für den der Beklagte - unrichtige oder unvollständige Beratung durch ihn vorausgesetzt - zu haften hätte. Diese vereinfachende Betrachtungsweise läßt nämlich unberücksichtigt, dass eine Vergrößerung des Schuldenstands im Beobachtungszeitraum (auch) auf (Fehl-)Entscheidungen der Klägerin zurückzuführen sein könnte; selbst eine unrichtige Beratung durch den Beklagten hätte nämlich der Klägerin nicht ihrer unternehmerischen Verantwortung für die von ihr selbst getroffenen Entscheidungen entzogen. Weiters wird zu beachten sein, dass eine allfällige Warnpflichtverletzung des Beklagten nicht unbefristet fortwirkt; die Klägerin wird nämlich auch durch die kurzfristige Beschäftigung eines Unternehmensberaters nicht für alle Zukunft von ihrer eigenen Verantwortlichkeit befreit, den Verlauf ihrer Vermögensentwicklung zu beobachten oder beobachten zu lassen und daraus die entsprechenden unternehmerischen Schlüsse zu ziehen.

Weil sich eine Verfahrensergänzung als unumgänglich erweist, konnte dem Rekurs kein Erfolg beschieden sein.

Der Kostenvorbehalt beruht auf § 52 Abs 1 zweiter Satz ZPODer Kostenvorbehalt beruht auf Paragraph 52, Absatz eins, zweiter Satz ZPO.

Anmerkung

E5574704a02659

Schlagworte

Kennung XPUBL - XBEITRDiese Entscheidung wurde veröffentlicht inecolex 2000,107 = RdW 2000,208 = JBl 2000,441 (Staudegger) = HS30.418 = HS 30.444 = HS 30.510 = HS 30.524 = Schilling, RdW 2008/273S 327 - Schilling, RdW 2008,327XPUBLEND

European Case Law Identifier (ECLI)

ECLI:AT:OGH0002:1999:0040OB00265.99W.1019.000

Zuletzt aktualisiert am

29.01.2009

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