jusline®
»» Recht. Schnell

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

TE OGH 1988/10/11 1Ob650/88

JUSLINE Entscheidung

Veröffentlicht am 11.10.1988

Kopf

Der Oberste Gerichtshof hat als Revisionsgericht durch den Senatspräsidenten des Obersten Gerichtshofes Dr. Schragel als Vorsitzenden und durch die Hofräte des Obersten Gerichtshofes Dr. Schobel, Dr. Hofmann, Dr. Schlosser und Dr. Graf als weitere Richter in der Rechtssache der klagenden Partei Mag. Michael G***, Kaufmann, Wien 3., Henslerstraße 3/9/9, vertreten durch Dr. Paul Weiss, Rechtsanwalt in Wien, wider die beklagte Partei Dipl.Ing. K*** KG, Klagenfurt, Ziegeleistraße 27, vertreten durch Dr. Franz Müller-Strobl, Rechtsanwalt in Klagenfurt, wegen 349.883,29 S samt Anhang, infolge Revision der klagenden Partei gegen das Urteil des Oberlandesgerichtes Graz als Berufungsgerichtes vom 6. Juni 1988, GZ 4 b R 14/88-57, womit infolge Berufung der klagenden Partei das Urteil des Landesgerichtes Klagenfurt vom 19. November 1987, GZ 22 Cg 189/84-53, bestätigt wurde, in nichtöffentlicher Sitzung zu Recht erkannt:

Spruch

Der Revision wird nicht Folge gegeben.

Die klagende Partei ist schuldig, der beklagten Partei die mit 11.901,45 S bestimmten Kosten des Revisionsverfahrens (darin enthalten 1.081,95 S Umsatzsteuer) binnen 14 Tagen bei Exekution zu bezahlen.

Text

Entscheidungsgründe:

Die beklagte Partei erzeugt industriell gefertigte Kachelöfen in Form eines Baukastensystems. Da sie eine Ausweitung des Absatzes auf ganz Österreich plante, wandte sie sich im Sommer 1983 an die Firma Robert C*** Gesellschaft mbH, Unternehmensmakler, Unternehmensberatung und Beteiligungsgesellschaft, Wien, um Vermittlung eines kompetenten Vertriebspartners. Diese Firma schlug den Kläger, der ein Einzelunternehmen gründen wollte, vor. Es kam zu mehreren Besprechungen zwischen dem Kläger und Dipl.Ing. Gerhard K***, dem Komplementär der beklagten Partei. Dem Kläger wurden die Produktionsstätte und das Fertigungssystem gezeigt. Dipl.Ing. Gerhard K*** machte den Kläger darauf aufmerksam, daß man mindestens ein Jahr benötigen werde, um sich einen Betriebsstützpunkt aufzubauen. Dipl.Ing. Gerhard K*** stellte dem Kläger auch einen Katalog samt Preisliste zur Verfügung. Er wies den Kläger darauf hin, daß eine gründliche Marktbeobachtung notwendig sei, da die Preise für handwerklich gefertigte Kachelöfen in ganz Österreich nicht einheitlich seien und je nach Bundesländern bzw. sogar je nach Betrieb verschiedene Preisgestaltungen zum Tragen kämen. Dipl.Ing. Gerhard K*** erwähnte auch, daß er im Bereich Wien und Niederösterreich keine Geschäftskontakte habe und es ihm nicht bekannt sei, wie die Preissituation bei handwerklich gefertigten Kachelöfen in diesem Gebiet sei. Er teilte dem Kläger mit, daß die beklagte Partei mit ihrem patentierten System in Kärnten billiger sei als die handwerklich gefertigten Kachelöfen. Bei den Gesprächen vor

Abschluß des Vertriebsvertrages wurde auch klargestellt, daß für das Jahr 1984 höhere Marktpreise (sowohl Endverbraucherpreise als auch Produktionspreise) zu erwarten seien. Aus diesem Grunde wurde auch vereinbart, daß die Handelsspannen für den Kläger nicht wie im Jahr 1983 20 %, sondern 25 % betragen sollten.

Am 11. Dezember 1983 schlossen die Streitteile einen Vertriebsvertrag, der folgenden wesentlichen Inhalt hat: "Der Vertriebsvertrag erstreckt sich auf die Bundesländer Wien und Niederösterreich. Für die genannten Gebiete gewährt die Dipl.Ing. K*** KG Mag. Michael G*** vollen Gebietsschutz ..... Hauptvertriebsgegenstand sind die von Dipl.Ing. K*** entwickelten und von der Firma Dipl.Ing. K*** KG erzeugten Keramikkachelöfen. Die Keramikkachelöfen sind von der Dipl.Ing. K*** KG zum Patent angemeldet. ..... Mag. Michael G*** verpflichtet sich, keine anderen Kachelöfen (gleichgültig welcher Bauweise) zu vertreiben, er ist jedoch nicht verpflichtet, die oben näher bezeichneten Produkte zum alleinigen Handelsgegenstand zu machen. Neben dem Verkauf der Kachelöfen ist Mag. Michael G*** insbesondere verpflichtet, die Montage der Öfen auf eigene Kosten und nach den Richtlinien der Dipl.Ing. K*** KG vorzunehmen .... Handelsspanne Kachelöfen:

Durch eine Anhebung der Marktpreise ergibt sich grundsätzlich eine

Handelsspanne für Mag. Michael G*** (von oben, d.h. gerechnet von

den Konsumentenpreisen) von 25 %. Die Gestaltung der Marktpreise

sowie der Rabattpolitik bleibt Mag. Michael G*** jedoch

vorbehalten. .... Als Mindestumsatz für die Kachelöfen ist p.a. ein

Umsatz von 750.000 S excl. Mehrwertsteuer auf Basis der

Werksabgabepreise vorgesehen. .... Mag. Michael G*** verpflichtet

sich, ein für die Präsentation geeignetes Lokal anzuschaffen ... Der

Vertriebsvertrag beginnt am 1. Jänner 1984 und wird für die Dauer

von zwei Jahren abgeschlossen ..... Der Vertrag wird ferner beendet

aus wichtigen Gründen, durch Tod eines Vertriebspartners bzw.

Eröffnung des Konkurses über eine der Firmen der Vertriebspartner.

Werbung-Werbekosten: Die anfallenden Werbekosten im Verkaufsgebiet des Mag. Michael G*** (zB Messen, lokale Inserate) trägt Mag.Michael G***. Das von Dipl.Ing. K*** KG in Auftrag gegebene Prospektmaterial kann von Mag. Michael G*** zu Selbstkosten bezogen werden. Die Dipl.Ing. K*** KG übernimmt für die gelieferten Kachelöfen die gesetzliche Gewährleistung sowie die Werksgarantie nach den Bestimmungen der ÖNORM ...."

Die Endverbraucherpreisliste für das Jahr 1984 war zum Zeitpunkt des Abschlusses des Vertriebsvertrages noch nicht erstellt, der Kläger erhielt sie im Jänner 1984. Am 7. Februar 1984 wurden drei vom Kläger zu bezahlende Musterkachelöfen geliefert. Die beklagte Partei verlegte die Bodenkacheln und stellte die Kachelöfen bis 22. Februar 1984 auf. Ende Februar 1984 teilte der Kläger Dipl.Ing. Gerhard K*** mit, daß er das Geschäft eröffnet und Werbemaßnahmen ergriffen habe.

Einige Zeit später klagte der Kläger dem Dipl.Ing. Gerhard K***, daß Konkurrenten vorhanden seien, die billiger anböten als er. Dipl.Ing. Gerhard K*** antwortete, dies sei durchaus möglich, da nach seiner Betriebserfahrung Unternehmen im Frühjahr Kachelöfen besonders billig anbieten, um den Beschäftigungsstand zu halten. In einem Schreiben vom 4. April 1984 beklagte sich der Kläger, daß seine Inserate nur mäßiges Echo hervorriefen und der erwartete Preisvorteil nicht vorliege. Er wünschte unbedingt gefälliges Prospektmaterial; seine freien Mitarbeiter würden eine ausreichende Anzahl von Prospekten benötigen. Er ersuchte auch um Zusendung einer Fotoserie zur Ansicht und einer Selbstbauanleitung. Am 7. April 1984 kam es zu einer längeren Besprechung zwischen dem Kläger und Dipl.Ing. Gerhard K*** in Klagenfurt. Bei diesem Gespräch verlangte der Kläger von Dipl.Ing. Gerhard K***, daß er die Preiserhöhung zurücknehmen solle. Weiters urgierte er wiederum Prospektmaterial. Es wurde ihm von Dipl.Ing. Gerhard K*** mitgeteilt, daß Prospekte in zwei bis drei Wochen zur Verfügung stünden. Der Kläger sah aber nach diesem Gespräch keine Basis mehr für eine Zusammenarbeit und entschloß sich, den Vertrag vorzeitig aufzulösen. Er hatte bis zu diesem Zeitpunkt keinen Ofen verkauft. Mit Schreiben vom 10. April 1984 teilte der Klagevertreter der beklagten Partei mit, daß der Kläger das Vertragsverhältnis mit sofortiger Wirkung als aufgelöst betrachte. Die beklagte

Partei vernachlässige in gröbster Weise, ihren Verpflichtungen nachzukommen. Es sei selbstverständlicher Vertragsinhalt gewesen, daß dieses am Wiener Markt neue Produkt entsprechend eingeführt werden müsse. Bei solchen Geschäften sei es unabweisbar erforderlich, daß gleich mit Beginn der Geschäftsbeziehung sämtliche Verkaufsunterlagen, insbesondere auch Unterlagen für Fachleute wie Architekten und Einrichtungshäuser, zur Verfügung stünden. Das Produkt sollte vereinbarungsgemäß als industrielles Erzeugnis preislich die Kokurrenz mit Hafnerhandwerksarbeit nicht scheuen und deutlich billiger sein. Tatsächlich seien die Preise jedoch zum Teil wesentlich höher als die von den Hafnern verlangten. Bei dieser Preissituation sei es zwingend und naheliegend, daß die Kunden die Handwerksarbeiten der industriellen Fertigung vorzögen. Mit Schreiben vom 4. April 1984 habe der Kläger bereits eine Reihe von Mängeln bekanntgegeben. Nicht enthalten in diesem Schreiben seien insbesondere die mangelhafte Ausführung der vom Kläger gekauften Schauöfen in seinem Geschäftslokal in Wien 3 und die mangelhafte Verlegung des Kachelbodens durch die Arbeiter der beklagten Partei. Die beklagte Partei antwortete mit Schreiben vom 12. April 1984, das Schreiben vom 10. April 1984 sei absolut unrichtig, es werde mit aller Entschiedenheit zurückgewiesen.

Der Kläger begehrt den Zuspruch des Betrages von 349.883,29 S samt Anhang. Grundlage des Vertriebsvertrages sei es gewesen, daß die aus industrieller Fertigung stammenden Keramikkachelöfen um 30 bis 40 % billiger wären als vom Hafner handwerklich aufgestellte. Dies sei auch in der Information des Unternehmensmaklers enthalten gewesen. Die Musterkachelöfen seien mangelhaft aufgestellt worden, sie seien mit äußerlich sichtbaren Verarbeitungsmängeln behaftet, so daß sie sich nicht zur Werbung (Präsentation) eigneten. Die Mängel fielen dem kaufinteressierten Publikum sofort auf. Von der beklagten Partei sollten auch Prospekte, technische Unterlagen und Musterkachel zur Verfügung gestellt werden bzw. zum Selbstkostenpreis an den Kläger abgegeben werden. Es seien dem Kläger aber keine firmeneigenen Unterlagen übermittelt worden. Die beklagte Partei habe anläßlich des Vertragsabschlusses dem Kläger Preislisten zur Verfügung gestellt, die durchaus mit dem Hafnergewerbe konkurrenzieren hätten können. Nach Abschluß des Vertriebsvertrages habe die beklagte Partei die Preise bis zu 30 % erhöht, so daß bei verschiedenen Anbotlegungen die Interessenten erstaunt gewesen seien, daß der Hafner billiger oder zumindest gleich teuer wäre. Auf Grund der Preisliste für das Jahr 1983 wären die Kachelöfen verkäuflich und für den Kläger ein Verdienst erzielbar gewesen. Der Kläger sei daher gezwungen, den Vertrag vom 10. April 1984 vorzeitig aufzulösen. Er müsse sein Geschäftslokal stillegen und das Unternehmen liquidieren. Er habe für die Unternehmensgründung den Klagsbetrag ausgegeben. Diesen müsse ihm die beklagte Partei wegen verschuldeter Vertragsverletzung ersetzen. Mit dem in der Tagsatzung zur mündlichen Streitverhandlung vom 25. September 1987 vorgetragenen Schriftsatz vom 3. Juni 1987 stützte der Kläger sein bisher allein auf Schadenersatz wegen Vertragsverletzung gestütztes Begehren auch auf die Vorschriften der §§ 870 f ABGB. Die beklagte Partei habe den Kläger bei Vertragsabschluß listig in Irrtum geführt. Ihr sei bereits bei Vertragsabschluß bekannt gewesen, daß sie jene Konditionen der Zusammenarbeit mit dem Kläger, die Vertragsgrundlage gewesen seien und den Kläger in die Lage versetzt hätten, billiger als die Konkurrenz zu sein, nicht werde einhalten können. Der beklagten Partei sei zur Zeit des Vertragsabschlusses klar gewesen, daß sie mit den Preisen in naher Zukunft in die Höhe gehen werde. Gerade durch das Verschweigen der unmittelbar bevorstehenden gravierenden Preiserhöhung habe die beklagte Partei den Kläger bei Vertragsabschluß arglistig getäuscht. Hätte die beklagte Partei den Kläger darüber, wie es ihre Pflicht gewesen wäre, informiert, so hätte der Kläger den Vertriebsvertrag nicht abgeschlossen. Die beklagte Partei wendete, soweit dies für das Revisionsverfahren noch von Bedeutung ist, ein, es sei niemals davon die Rede gewesen, daß die Produkte der beklagten Partei um 30 bis 40 % billiger als die von Handwerkern seien. Die Preisgestaltung sei vielmehr dem Kläger überlassen worden. Der geschäftliche Mißerfolg des Klägers sei wegen der bestehenden Nachfrage nach Kachelöfen unverständlich und nur auf sein eigenes Unvermögen zurückzuführen. Die drei gelieferten Musterkachelöfen seien von der beklagten Partei ordnungsgemäß und durchaus zur Beratung der Kunden geeignet aufgestellt worden. Der Kläger habe bisher die Mangelhaftigkeit dieser Öfen auch niemals gerügt. Sämtliche Betriebsunterlagen seien dem Kläger kostenlos zur Verfügung gestellt worden. Die Erhöhung der Abgabepreise sei betriebswirtschaftlich notwendig gewesen. Die beklagte Partei habe somit keine Vertragsverletzung begangen; sie habe die Vertragsauflösung daher auch nicht zur Kenntnis genommen.

Das Erstgericht wies das Klagebegehren ab. Es stellte fest: Die beklagte Partei habe dem Kläger die entsprechenden Vertriebsunterlagen zur Verfügung gestellt (Farbfotokatalog, Katalog mit Endverkaufspreisen, technische Unterlagen, Prospekte verschiedener Kachelerzeuger, Unterlagen für die steuerliche Absetzbarkeit usw). Dipl.Ing. Gerhard K*** habe sich durchaus bemüht, dem Kläger, der völlig unerfahren gewesen sei, zu helfen und ihm Ratschläge zu geben.

Die Preiserhöhung ab 1. Jänner 1984 sollte ein Jahr Gültigkeit haben. Sie war bedingt durch die voraussichtlichen Lohnerhöhungen und Lohnsteigerungen im Jahre 1984, die nicht unbedeutende Energiepreissteigerung und die zu erwartenden Preiserhöhungen bei der Firma W***, dem Hauptlieferanten von Kacheln. In den Vertragsgesprächen sei von Dipl.Ing. Gerhard K*** klargestellt worden, daß sich die Herstellerpreise für keramische Produkte im üblichen Maße erhöhen werden. Dipl.Ing. Gerhard K*** habe den Kläger darauf hingewiesen, daß dann aber keine Preiserhöhungen während des Jahres 1984 gemacht werden. Die effektive Preiserhöhung der Grundmodelle der Kachelöfen der beklagten Partei habe im Durchschnitt ca. 6 % betragen. Eine Änderung der Preise sei auch deshalb notwendig gewesen, weil von der Firma W*** wie auch von den anderen bekannten

Kachelerzeugern Kacheln mit verschiedenen Preisgruppen hergestellt worden seien. Die beklagte Partei habe sich dieser Geschäftspolitik der Kachelerzeuger angepaßt.

Rechtlich ging das Erstgericht davon aus, daß die beklagte Partei den Vertriebsvertrag vom 11. Dezember 1983 nicht verletzt habe. Die Preiserhöhungen hätten sich durchaus im üblichen Rahmen gehalten, der Kläger hätte sie in dieser Größenordnung erwarten müssen. Die Voraussetzungen nach den §§ 870 f ABGB lägen nicht vor. Das Berufungsgericht gab der Berufung des Klägers nicht Folge. Es übernahm die Feststellungen des Erstgerichtes. Die Preiserhöhung bei den Einkaufspreisen des Klägers habe durchschnittlich 6 % betragen. Sie sei auf Grund der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der beklagten Partei erfolgt. Das Verhalten der beklagten Partei habe somit weder gegen einen ausdrücklichen noch gegen einen schlüssig vereinbarten Vertragsinhalt verstoßen. Eine Verpflichtung, dem Kläger Dumpingpreise zu gewähren, habe nicht bestanden. Die beklagte Partei habe auch vorvertragliche Aufklärungspflichten nicht verletzt. Der Kläger könne auch eine Irreführung durch übertriebene Versprechungen des Unternehmensmaklers Robert C*** nicht geltend machen, da er sich nach den zutreffenden und ausführlichen Informationen durch Dipl.Ing. Gerhard K*** auf das Geschäft eingelassen habe. Das erforderliche Werbematerial habe der Kläger erhalten. Die Mängelrüge des Klägers sei gemäß § 377 HGB verspätet erfolgt.

Rechtliche Beurteilung

Die Revision des Klägers ist nicht berechtigt.

Den Nichtigkeitsgrund des § 503 Abs 1 Z 1 in Verbindung mit§ 477 Abs 1 Z 2 ZPO erblickt der Kläger darin, daß das Berufungsgericht, ohne einen fachmännischen Laienrichter aus dem Handelsstande beizuziehen, gemäß § 8 Abs 1 JN in einem Senat von drei Richtern entschieden habe. Der Kläger übersieht, daß der Erstrichter in seinem Urteil nicht gemäß § 417 Abs 1 Z 1 ZPO angeführt hatte, er habe es in Ausübung der besonderen Gerichtsbarkeit in Handelssachen gefällt. Der Kläger unterließ es, in seiner Berufungsschrift gemäß § 479 a Abs 1 ZPO zu beantragen, das Berufungsgericht möge in der für die Ausübung der Gerichtsbarkeit in Handelsrechtssachen vorgeschriebenen Zusammensetzung einschreiten. Die Adressierung der Klage an das Landesgericht Klagenfurt als Handelsgericht allein kann den im Berufungsverfahren zu stellenden Antrag nicht ersetzen (§ 479 a Abs 1 ZPO Schlußsatz); das Berufungsgericht entschied daher dem Gesetze gemäß in einem mit drei Berufsrichtern besetzten Senat (SZ 48/106).

Auch die Rechtsrüge versagt. Der von den Parteien abgeschlossene Vertriebsvertrag wird in Rechtsprechung und Lehre als Vertrags-(Eigen-)Händlervertrag qualifiziert. Mit einem solchen Vertrag wird ein Dauerschuldverhältnis begründet, durch den es ein Kaufmann - unter Einbeziehung in die Vertriebsorganisation des Lieferanten - übernimmt, im eigenen Namen und auf eigene Rechnung Vertragswaren im Vertragsgebiet zu vertreiben (SZ 46/109; 3 Ob 608/82; Griß-Reiterer in Straube, HGB, Rz 6 zu § 383; vgl. BGHZ 74, 136, 139 f; BGHZ 54, 338, 340 f; BGHZ 29, 83, 87; Ulmer,

Der Vertragshändler 206; Karsten Schmidt HGB3 672; Brüggemann in Großkommentar HGB4 Rz 7 bis 10 vor § 84; Baumbach-Duden-Hopt, HGB27 250 f, 827). Wie bei jedem Dauerschuldverhältnis sind Händler und Hersteller (Lieferanten) einander zu besonderer Treue und Rücksicht verpflichtet (Baumbach-Duden-Hopt aaO 888; Karsten Schmidt aaO 674; vgl. SZ 54/13; SZ 51/14). Aus den auch im Vertrag zum Ausdruck gebrachten Gefahrentragungs- und Risikoregeln folgt, daß den Kläger, der sich für seine Bemühungen anders als ein Handelsvertreter nicht aus der Provision, sondern aus der ihm zustehenden Handelsspanne bezahlt machen sollte, das volle Risiko seiner geschäftlichen Bemühungen traf. Es ist heute allgemein anerkannt, daß Dauerschuldverhältnisse wegen des besonderen Vertrauens, das sie zwischen den Parteien voraussetzen, aus wichtigen Gründen jederzeit gelöst werden können. Es müssen Gründe vorliegen, die eine Fortsetzung des Schuldverhältnisses billigerweise nicht mehr zumuten lassen (EvBl 1988/31; WBl 1987, 188; RZ 1982/53 mwN; Würth in Rummel, ABGB, Rz 2, 3 zu § 1118). Dies hat auch für den Vertragshändlervertrag zu gelten (BGHZ 54, 338, 342;

Baumbach-Duden-Hopt aaO 888). Die Wertungen des Handelsvertreterrechtes sind hiebei analog heranzuziehen (SZ 46/109;

Brüggemann aaO Rz 23; vgl. EvBl 1988/31).

Soweit der Kläger sein Schadenersatzbegehren auf eine Anfechtung

des Vertriebsvertrages neben seiner außerordentlichen Kündigung auf

List und Irrtum stützt, übersieht er, daß bereits begonnene

Dauerschuldverhältnisse nicht rückwirkend aufgelöst werden können.

Die Gründe, die bei Umsatzgeschäften zur Anfechtung wegen List oder

Irrtums berechtigten, können aber als Vertragsauflösungsgründe

herangezogen werden (MietSlg 35.089, 34.131, 31.084; SZ 35/120 ua;

Gschnitzer in Klang2 IV/1, 137; Koziol-Welser8 I 124). Eine listige

Irreführung liegt aber nicht vor. Der Kläger stützte in erster

Instanz seine Behauptung, er sei arglistig getäuscht worden, darauf, daß ihm von der beklagten Partei unmittelbar bevorstehende Preiserhöhungen verschwiegen worden seien. Schon im Vertriebsvertrag ist aber von einer Preiserhöhung die Rede. Das Erstgericht stellte darüber hinaus ausdrücklich fest, bei den Gesprächen vor Abschluß des Vertriebsvertrages sei klargestellt worden, daß für das Jahr 1984 höhere Marktpreise (sowohl Endverbraucherpreise als auch Produktionspreise) zum Tragen kommen werden. Das Berufungsgericht übernahm die Feststellungen des Erstgerichtes. Wenn der Kläger in der Revision die Berechtigung zur sofortigen Vertragsauflösung nun darauf stützen will, der Vertragsgehilfe der beklagten Partei (in Wahrheit Vertragsvermittler) habe ihm die falsche Information erteilt, daß die Kachelöfen der beklagten Partei ein Viertel oder ein Drittel billiger seien als Hafnerkachelöfen, so hat sie Dipl.Ing. Gerhard K*** jedenfalls rechtzeitig korrigiert, hat er doch den Kläger ausdrücklich darauf hingewiesen, daß eine gründliche Marktbeobachtung notwendig sei, daß die Preise für handwerklich gefertigte Kachelöfen in Österreich nicht einheitlich wären, er keine Geschäftskontakte im Raum Wien und Niederösterreich habe und ihm daher auch nicht bekannt sei, wie die Preissituation im Verhältnis zu handwerklich gefertigten Kachelöfen in diesem Gebiet sei. Von einer die Preisgestaltung für Wien und Niederösterreich betreffende, den Kläger irreführenden Zusage kann daher keine Rede sein.

Es liegt aber auch der gerügte Feststellungsmangel nicht vor. Die Beantwortung der von den Vorinstanzen nicht geklärten Frage, ob die von der beklagten Partei gelieferten und montierten Kachelöfen rechtlich eine unbewegliche Sache sind, so daß nach der Rechtsprechung des Obersten Gerichtshofes § 377 HGB nicht anzuwenden wäre (5 Ob 690/83; 5 Ob 561/82), kann dahingestellt bleiben. Es geht allein darum, ob eine vom Kläger vor Ausspruch der außerordentlichen Kündigung überhaupt nicht gerügte, angeblich mangelhafte Aufstellung der Kachelöfen, die diese für Werbezwecke ungeeignet machten, ihn zur sofortigen Vertragsauflösung berechtigten. Dies ist zu verneinen. Es handelt sich, wie der Kläger schon in der Klage ausführte, um industriell gefertigte Fertigteilkeramikkachelöfen. Selbst wenn die von der beklagten Partei bis 22. Februar 1984 aufgestellten Kachelöfen mangelhaft montiert gewesen wären und auch sonstige Mängel aufgewiesen hätten, die dem interessierten Publikum und damit umso mehr dem Kläger sofort aufgefallen seien, hätte es der aus dem Vertragsverhältnis entspringenden Treuepflicht entsprochen, bei den vor der Vertragsauflösung stattgefundenen Besprechungen und insbesondere im Schreiben vom 4. April 1984 auf eine Verbesserung oder Neuaufstellung der Kachelöfen zu drängen. Dies tat der Kläger aber nicht. Er hat vielmehr, ohne eine Mängelrüge erhoben zu haben, diese von ihm behaupteten Mängel erst als weiteren Grund für die vorzeitige Auflösung des Vertriebsvertrages herangezogen. Versagen aber alle anderen vom Kläger geltend gemachten Auflösungsgründe, läge in der später behaupteten, zunächst aber nicht gerügten Mangelhaftigkeit der gekauften und aufgestellten Kachelöfen kein Grund zu einer berechtigten sofortigen Vertragsauflösung. Der Kläger hätte der beklagten Partei vielmehr die Möglichkeit bieten müssen, die Kachelöfen in einen dem Vertrag entsprechenden Zustand zu versetzen. Der Revision ist nicht Folge zu geben.

Die Entscheidung über die Kosten des Revisionsverfahrens gründet sich auf §§ 41, 50 ZPO.

Anmerkung

E15349

European Case Law Identifier (ECLI)

ECLI:AT:OGH0002:1988:0010OB00650.88.1011.000

Dokumentnummer

JJT_19881011_OGH0002_0010OB00650_8800000_000

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