jusline®
»» Recht. Schnell

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

TE OGH 1988/4/27 2Ob698/87

JUSLINE Entscheidung

Veröffentlicht am 27.04.1988

Kopf

Der Oberste Gerichtshof hat als Revisionsgericht durch den Senatspräsidenten des Obersten Gerichtshofes Dr. Scheiderbauer als Vorsitzenden und durch die Hofrätes des Obersten Gerichtshofes Dr. Kralik, Dr. Vogel, Dr. Melber und Dr. Kropfitsch als weitere Richter in der Rechtssache der klagenden Partei S.A.P.E.P. Export Gesellschaft m.b.H., 1040 Wien, Johann-Strauß-Gasse 4, vertreten durch Dr. Klaus Galle, Rechtsanwalt in Wien, wider die beklagte Partei F*** Import-Export Gesellschaft m.b.H., 1030 Wien, Apostelgasse 25-27, vertreten durch Dr. Hubert Dostal, Rechtsanwalt in Wien, wegen US-Dollar 40.000,- (= S 511.200,-) und Feststellung (Streitwert des Feststellungsbegehrens S 248.000,-) infolge Revision der klagenden Partei gegen das Urteil des Oberlandesgerichtes Wien als Berufungsgerichtes vom 17. September 1987, GZ 1 R 91/87-29, womit infolge Berufung der klagenden Partei das Urteil des Handelsgerichtes Wien vom 27. Jänner 1987, GZ 13 Cg 28/84-23, bestätigt wurde, in nichtöffentlicher Sitzung zu Recht erkannt:

Spruch

Der Revision wird nicht Folge gegeben.

Die klagenden Partei ist schuldig, der beklagten Partei die mit S 18.918,15 (darin S 2.400,- Barauslagen und S 1.501,65 Umsatzsteuer) bestimmten Kosten des Revisionsverfahrens binnen 14 Tagen bei Exekution zu ersetzen.

Text

Entscheidungsgründe:

Die Klägerin begehrte Zahlung von US-Dollar 40.000,- und die Feststellung, daß ihr auch ohne weitere Vermittlungstätigkeit für Geschäfte der Beklagten mit der Firma S*** R*** & P*** M*** im Iran (im folgenden: S***) eine Provision von 2 % des FOB-Wertes dieser Geschäfte von der Beklagten zu bezahlen sei. Sie brachte im wesentlichen vor, sie habe im Sommer 1983 von der genannten iranischen Firma eine Anfrage über die Lieferung von 10.000 t warmgewalztem Blech erhalten und ihrerseits bei der Beklagten angefragt, ob diese zur Lieferung in der Lage sei. Die Klägerin habe zur Bedingung eine Provision von 4 US-Dollar je Tonne gemacht, weiters 2 % Provision vom FOB-Wert für jedes Folgegeschäft sowie eine Bestätigung des Kundenschutzes für die genannte Firma. Nachdem vom Geschäftsführer der Beklagten, C***, die Erfüllung dieser Bedingungen zugesagt worden sei, habe die Klägerin fernschriftlich um die Ausstellung von Proformarechnungen ersucht und den Namen und die Anschrift des Kunden bekanntgegeben sowie die schriftliche Bestätigung der Vereinbarung über Provision und Kundenschutz verlangt. Die Beklagte habe hierauf die Proformarechnung sowie die Bestätigung über Provision und Kundenschutz namens der Firma I*** AG, Luzern, Schweiz, (im folgenden: I***) schriftlich ausgestellt, wozu C*** erklärt habe, daß die Beklagte im Iran vertreten sei, weshalb der vermittelte iranische Kunde durch die I***, eine Tochtergesellschaft der Beklagten, betreut werde. Entgegen dieser Zusicherung sei eine Lieferung von 10.000 t Blech im Namen und auf Rechnung der Beklagten erfolgt, wofür auch ein Akkreditiv für die Beklagte eröffnet worden sei. Für dieses mittlerweile abgewickelte

Geschäft stehe der Klägerin eine fällige Provision von US-Dollar 40.000,- zu. Auf mehrfache Aufforderungen bezüglich dieser sowie der für Folgegeschäfte zugesagten Provision und hinsichtlich des Kundenschutzes habe die Beklagte nicht reagiert, so daß die Klägerin ein rechtliches Interesse an der begehrten Feststellung habe. Hilfsweise brachte die Klägerin vor, die Beklagte habe bei den Vertragsverhandlungen ihre vorvertraglichen Pflichten verletzt und gegen Treu und Glauben nach Bekanntgabe des Kunden ihre Zusagen nicht eingehalten, so daß der geltend gemachte Anspruch auch auf den Titel des Schadenersatzes gestützt werde.

Die Beklagte beantragte die Klagsabweisung und brachte im wesentlichen vor, daß sie der Klägerin niemals einen Vermittlungsauftrag erteilt habe. Der Klägerin sei bekannt gewesen, daß die Vertretung der Beklagten im Iran seit Jahren in den Händen der dort ansässigen Firma M*** liege, die Gebietsschutz habe. Die Klägerin habe niemals für die Beklagte eine verdienstliche Tätigkeit entfaltet, aus der ein Geschäftsabschluß zustandegekommen wäre. Die Beklagte habe über ihre Vertretung in Teheran in den letzten Jahren mit der staatlichen Stelle M***, die allein Stahl und Stahlwaren importieren habe dürfen, Handelsgeschäfte über mehrere hundert Mio Schilling abgewickelt. Im Frühjahr 1983 habe die M*** die Vertretung der Beklagten informiert, daß sie mehreren gleichfalls staatlichen Unternehmen den direkten Import gestattet habe, doch habe sie sich die Vergabe der Importlizenzen sowie die Genehmigung der Preise vorbehalten. Unter den zum Import befugten Firmen habe sich auch die S*** befunden. Davon habe Herr A*** von der M*** Herrn Y***, der damals der OPEC-Vertretung des Iran in Wien angehört habe, Mitteilung gemacht. Dieser habe sich an C*** gewandt und diesem angeboten, Geschäfte mit dem Iran auf Öl-Basis zu vermitteln, woran C*** interessiert gewesen sei, aber betont habe, es dürften keine Geschäfte der im Iran bereits vertretenen F*** sein. Y*** habe kurz darauf C*** erklärt, er könne auch anderen Firmen, auf die C*** Einfluß habe, Geschäfte mit der S*** vermitteln, doch müsse die Provision hiefür der S*** zugesagt werden. Daraufhin habe die I***, deren Verwaltungsrat C*** ua sei, eine Proformarechnung über die Lieferung von Blechen an die S*** ausgestellte und der Klägerin für den Fall des Zustandekommens des Geschäftes eine Provisionszusage gegeben. Damit habe aber die Beklagte nichts zu tun, die nicht befugt sei, für die I*** Urkunden auszustellen.

Das Erstgericht wies das Klagebegehren ab, wobei es zusammengefaßt von folgenden wesentlichen Feststellungen ausging:

Die Klägerin und die S*** waren seit etwa 1980 derart in Geschäftsbeziehungen, daß die S*** vor allem Ersatzteile von der Klägerin bezog, doch hatte die Klägerin keine Stahlgeschäfte vermittelt. Die S*** hatte bis zum strittigen Vorfall Stahlbleche von deutschen, französischen, japanischen und koreanischen Firmen bezogen. Der alleinzeichnungsberechtigte Geschäftsführer der Beklagten, C***, ist in fünf Unternehmen tätig, ua ist er auch Geschäftsführer der I***. Am 6. Juni 1983 hatte der Mitarbeiter der Beklagten, M***, bei einer Vorsprache bei der M*** in Teheran von der S*** als Interessentin für Bleche erfahren, daß diese 10.000 t Stahl kaufen wolle. Am 23. Juni bekam er den Nachweis der Devisenzuteilung an die S***. Er sprach etwa dreimal bei der S*** vor. Mit Brief vom 1. Juni 1983 hatte die Beklagte an Y*** ein freibleibendes Offert über 20.000 t warmgewalzten Blechs der Dimension 2,0 mal 1250, Lieferung 3. Quartal, gemacht. Mit diesem Anbot wandte sich Y*** an den Geschäftsführer der Klägerin, der daraufhin bei C*** anfragte, ob dieser die Ware liefern könne, was C*** bejahte. Der Geschäftsführer der Klägerin und Y*** sprachen nun bei C*** vor, der darauf verwies, daß die Beklagte im Iran vertreten sei und daher das Geschäft nicht über die Beklagte, sondern eine andere Firma (I***) gemacht werde, weil er sonst an die Repräsentanten Provision zahlen müsse. C*** sagte namens der I*** Provision und Folgeprovision zu, worauf die Klägerin den Kunden (S***) bekanntgab. Mit Fernschreiben vom 14. Juli 1983 an C***, der unter dem FS-Anschluß der Beklagten angeschrieben wurde, gab die Klägerin unter Bezugnahme auf ein Telefonat die genaue Kundenanschrift bekannt und ersuchte um Ausstellung der Proformarechnung, der vereinbarten Provision, Folgeprovision und des Kundenschutzes; die Proformarechnung laut Fernschreiben der Klägerin wurde am 15. Juli von der I*** ausgestellt, ebenso die Provisionszusage. Rechnung und Zusage sind auf Geschäftspapier der I*** geschrieben und von C*** unterschrieben. Anfangs August reiste C*** nach Teheran, wo er mit Direktor S*** (S***) zusammentraf, der von der Klägerin von der Ankunft und der Anschrift C*** verständigt worden war. Die Beklagte bot der S*** 10.000 t warmgewalztes Blech der Stärke 1,8 mm an (vorher und in der Proformarechnung war eine Stärke von 2 mm angegeben) und nach Einigung wurde von der S*** ein Akkreditiv zugunsten der Beklagten erstellt. Ende 1983/Anfang 1984 wurde die Lieferung durchgeführt. Es handelt sich um den ersten Geschäftsfall zwischen der Beklagten und der S***. Die I*** war dem Geschäftsführer der Klägerin, Dr. S***, bis zur Besprechung mit C*** unbekannt gewesen.

Rechtlich beurteilte das Erstgericht den festgestellten Sachverhalt dahin, daß nach den §§ 29 und 6 HVG dem

Vermittler eine Provision dann gebühre, wenn ein Geschäft durch seine Tätigkeit zustandegekommen ist, nicht jedoch gemäß § 6 Abs 4 HVG für die bloße Namhaftmachung des Dritten, soweit nicht ein abweichender Handelsbrauch bestehe, welcher vorliegend von der Klägerin aber nicht einmal behauptet worden sei. Zwischen den Streitteilen sei es zu keiner Provisionsvereinbarung gekommen, sondern zwischen der Klägerin und der - ebenfalls von C***

repräsentierten - I***. Da die Beklagte und die I*** nicht Schwesterfirmen seien, könne auch nicht gesagt werden, daß die Provisionsvereinbarung Beil./F für die Beklagte Gültigkeit habe. Die Berufung der Klägerin blieb erfolglos. Das Berufungsgericht traf nach Beweiswiederholung durch Verlesung sämtlicher Urkunden, durch einverständliche Verlesung der Zeugenaussagen Y*** und S*** sowie durch Vernehmung der Zeugen Dkfm. Dr. H*** und M*** und durch Vernehmung der Geschäftsführer der Streitteile, Dr. S*** und C***, abweichend vom Erstgericht die Feststellung, daß C***, dem die S*** zwar an sich bekannt war, von der Möglichkeit des gegenständlichen Abschlusses durch den Geschäftsführer der Klägerin erfuhr, ihm Name und Anschrift der S*** als Kundin erst nach gegebener Provisionszusage bekanntgegeben wurden und C*** mit Dr. S*** von der S*** durch die Tätigkeit der Klägerin zusammengebracht wurde. Der Geschäftsführer der Klägerin, Dr. S***, verstand die Erklärung C***, er werde das Geschäft wegen der Gebietsschutz genießenden Vertreter der Beklagten bei der I*** "durchlaufen" lassen, so, daß die dem Dr. S*** bis dahin nicht bekannte I*** das Geschäft machen werde und zwar nicht etwa nur pro forma, obwohl in Wahrheit Geschäftspartnerin der Klägerin die Beklagte bliebe. Der FOB-Wert des strittigen Folgegeschäftes über 10.000 t 1,8 mm Blech betrug 245 US-Dollar pro Tonne. Im übrigen übernahm das Berufungsgericht die Feststellungen des Erstgerichtes als unbedenklich und billigte im Ergebnis auch die rechtliche Beurteilung.

Gegen das Urteil des Berufungsgerichtes wendet sich die Revision der Klägerin aus dem Anfechtungsgrund der unrichtigen rechtlichen Beurteilung mit dem Antrag auf Abänderung im Sinne der Klagsstattgebung; hilfsweise wird ein Aufhebungsantrag gestellt. Die Beklagte beantragt in ihrer Revisionsbeantwortung, der Revision nicht Folge zu geben.

Rechtliche Beurteilung

Die Revision ist nicht berechtigt.

Die Klägerin führt in ihrem Rechtsmittel aus, das Berufungsgericht ziehe seine rechtlichen Schlüsse insbesondere aus den vorgelegten Urkunden, und zwar der Provisionsvereinbarung vom 15. Juli 1983, (./F) und der Proformarechnung desselben Datums, (./B). Dem Inhalt dieser Urkunden stünde jedoch der Inhalt der Schreiben der Beklagten Beilage ./D, ./E und ./G sowie des Offerts der Beklagten Beilage ./J entgegen. Das Berufungsgericht habe daher aus den vorgelegten Urkunden den unrichtigen rechtlichen Schluß gezogen, daß nicht die Beklagte, sondern die Firma I*** AG die Auftraggeberin der Klägerin gewesen sei. Die Beklagte sei daher der Klägerin für die Provision zahlungspflichtig.

Diesen Ausführungen kann nicht gefolgt werden.

Die Auslegung des Inhalts einer Urkunde ist nur dann eine Frage der rechtlichen Beurteilung, wenn der Parteiwille allein auf Grund der Auslegung einer in ihrem Wortlaut feststehenden Urkunde ermittelt wurde. Hingegen liegt eine Tatsachenfeststellung vor, wenn die Absicht der Parteien auch aus anderen Beweismitteln abgeleitet wird. In diesem Fall ist der Oberste Gerichtshof an die Tatsachenfeststellungen gebunden und kann nicht den Inhalt der Urkunde für sich allein und selbständig würdigen (JBl 1985, 97, JBl 1979, 267, MietSlg. 32.729 ua). Das Erstgericht traf nicht nur aufgrund der vorgelegten Urkunden, sondern aufgrund von Zeugenaussagen und der Einvernahme der Geschäftsführer der Streitteile als Parteien unter anderen die Feststellungen, daß die Beklagte und die I*** AG keine Schwesterfirmen sind. Die I*** AG und die Beklagte haben gesellschaftlich miteinander nichts zu tun und stehen auch in Ansehung der finanziellen Beteiligung nicht in Zusammenhang. C*** ist als internationaler Stahlmanager sowohl Geschäftsführer der Beklagten als auch der I*** AG, die ebenfalls im Stahlhandel tätig ist, aber vorher nicht im Iran geschäftlich aktiv wurde. Am 6. Juni 1983 hatte der Mitarbeiter der Beklagten, M***, bei einer Vorsprache bei der M*** in Teheran von der S*** als Interessentin für Bleche erfahren, daß diese 10.000 t Stahl kaufen wolle. Am 23. Juni 1983 bekam er den Nachweis der Devisenzuteilung an die S***. Er sprach etwa dreimal bei der S*** vor. Mit Brief vom 1. Juni 1983 hatte die Beklagte an Dipl.Ing. Y***, der damals der OPEC-Vertretung des Iran in Wien angehörte, ein freibleibendes Offert über 20.000 f warmgewalzten Blechs der Dimension 2,0 mal 1250, Lieferung 3. Quartal, gemacht. Mit diesem Anbot wandte sich Y*** an den Geschäftsführer der Klägerin, der daraufhin bei C*** anfragte, ob dieser die Ware liefern könne, was C*** bejahte. Der Geschäftsführer der Klägerin und Y*** sprachen nun bei C*** vor, der darauf verwies, daß die Beklagte im Iran vertreten sei und daher das Geschäft nicht über die Beklagte, sondern eine andere Firma (I***) gemacht werde, weil er sonst an die Repräsentanten Provision zahlen müsse. C*** sagte namens

der I*** AG, deren Geschäftsführer er ebenfalls war, Provision und Folgeprovision zu, worauf die Klägerin den Kunden (S***) bekanntgab. Mit Fernschreiben vom 14. Juli 1983 an C***, der unter dem FS-Anschluß der Beklagten angeschrieben wurde, gab die Klägerin unter Bezugname auf ein Telefonat die genaue Kundenanschrift bekannt und ersuchte um Ausstellung der Proformarechnung, der vereinbarten Provision, Folgeprovision und des Kundenschutzes; die Proformarechnung laut Fernschreiben der Klägerin wurde am 15. Juli von der I*** ausgestellt, ebenso die Provisionszusage. Rechnung und Zusage sind auf Geschäftspapier der I*** geschrieben und von C*** unterschrieben. Ebenso stellte das Berufungsgericht aufgrund der Parteienaussage des Dr. S*** fest, daß dieser die Erklärung C***, er werde das Geschäft wegen der Gebietsschutz genießenden Vertreter der Beklagten bei der I*** "durchlaufen" lassen, so verstand, daß die dem Dr. S*** bis dahin nicht bekannte I*** das Geschäft machen werde und zwar nicht etwa nur pro forma. Da diese Feststellungen nicht nur aufgrund der vorgelegten Urkunden, sondern auch aufgrund anderer Beweismittel getroffen wurden, ist das Revisionsgericht an diese Tatsachenfeststellungen gebunden. Soweit die Klägerin in ihrer Revision aufgrund von Urkunden eine andere Parteienabsicht in dem Sinne, daß die Firma I*** eine Schwesterfirma der Beklagten sei und nicht diese Firma, sondern die Beklagte ihr den Vermittlungsauftrag erteilt habe, unterstellt, weicht sie vom festgestellten Sachverhalt ab und bringt die Rechtsrüge in diesem Umfang nicht zur gesetzmäßigen Darstellung. Gemäß § 29 HVG finden die Bestimmungen der §§ 2, 4, 5, 6, 11 bis 13, 17 und 18 HVG auf Kaufleute und andere Personen Anwendung, die, ohne ständig betraut zu sein, für einen anderen Geschäfte vermitteln oder in dessen Namen und für dessen Rechnung abschließen. Demnach kann auch der Gelegenheitsvermittler im Sinne des § 29 HVG für die Vermittlung eines Geschäftes für seinen Auftraggeber oder den Abschluß eines solchen Geschäfts im Namen und für Rechnung des Geschäftsherrn Provision fordern, doch ist Voraussetzung einer solchen Forderung ein darauf abzielender Auftrag des Geschäftsherrn und die verdienstliche Tätigkeit des Vermittlers für das Zustandekommen des provisionspflichtigen Geschäfts (HS 9297/7; HS 5250/7; SZ 37/10 ua). Auch eine noch so verdienstvolle Vermittlungstätigkeit berechtigt dann nicht zur Forderung einer Provision, wenn sie ohne ausdrücklich oder konkludent erteilten Auftrag entfaltet wurde (HS 5688 ua). Ausgehend von den für das Revisionsgericht bindenden Feststellungen in der Vorinstanz kann aber in der Auffassung, daß nicht die Beklagte, sondern die I*** AG Auftraggeber der Klägerin hinsichtlich deren Vermittlertätigkeit war und daher der Beklagten bezüglich des Klagsanspruches die Passivlegitimation mangelt, keine unrichtige rechtliche Beurteilung des Berufungsgerichtes erblickt werden.

Der Revision war daher ein Erfolg zu versagen.

Die Kostenentscheidung beruht auf den §§ 41 und 50 ZPO.

Anmerkung

E13736

European Case Law Identifier (ECLI)

ECLI:AT:OGH0002:1988:0020OB00698.87.0427.000

Dokumentnummer

JJT_19880427_OGH0002_0020OB00698_8700000_000

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

© 2026 JUSLINE

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

www.jusline.at