jusline®
»» Recht. Schnell

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

TE OGH 1954/3/10 2Ob176/54

JUSLINE Entscheidung

Veröffentlicht am 10.03.1954

Norm

ABGB §870

Kopf

SZ 27/63

Spruch

Listige Irreführung durch unrichtige Angaben über den Geschäftsumfang des zu verkaufenden Unternehmens.

Entscheidung vom 10. März 1954, 2 Ob 176/54.

I. Instanz: Landesgericht für Zivilrechtssachen Graz; II. Instanz:

Oberlandesgericht Graz.

Text

Mit der vorliegenden Klage begehrt Kläger die Verurteilung des Beklagten zur Zahlung von 20.716 S samt 5% Zinsen seit 1. Mai 1952, weil er dem Beklagten am 16. März 1952 das ihm (Kläger) gehörige Lederwarengeschäft in F. um 20.000 S verkauft habe und außer dem Kaufpreis für das Geschäft der Wert des Warenlagers laut Inventur vom 16. März 1952 zu bezahlen sei, wobei die Zahlung des Kaufpreises von 20.000 S für das Geschäft sofort, die Bezahlung der übernommenen Ware in vier bis fünf Wochen zu erfolgen gehabt habe. 20.000 S seien auf Grund der Zession einer Forderung des Beklagten gegen die Lederfirma S. in Graz eingegangen. Auf den Wert der mit 23.216.84 S einverständlich festgestellten Ware habe der Beklagte am 18. April 1952 2500 S bezahlt, der Rest von 20.716 S sei trotz der am 1. Mai 1952 eingetretenen Fälligkeit noch offen. Nachdem Beklagter auf Mahnungen zuerst die Forderung anerkannt habe, habe er Mitte August, also fünf Monate nach Eingehung des Geschäftes, den Einwand gebraucht, er sei über den Umsatz des Geschäftes getäuscht worden und behalte sich Schadenersatz vor. Auf eine anwaltliche Mahnung vom 7. November 1952 habe Beklagter nur um Aufschub ersucht, jedoch auch später nichts bezahlt.

In seinen Einwendungen machte der Beklagte geltend, daß er vom Vater des Klägers, mit dem er die Verhandlungen zum Abschluß des Geschäftes geführt habe, über den Umsatz und den Ertrag des Geschäftes getäuscht worden sei. Deswegen müsse er Vergütungsbeträge von insgesamt 12.600 S aufrechnen. Auch sei für den eingeklagten Betrag Zahlung nach Möglichkeit vereinbart worden, sodaß ihm für den allenfalls zu zahlenden Restbetrag Ratenzahlungen zu bewilligen wären.

Das Erstgericht hat das Klagebegehren mit der Begründung abgewiesen, daß es sich beim Kauf des Geschäftes und des Warenlagers durch den Beklagten nicht um zwei getrennte, sondern um ein einheitliches Geschäft gehandelt habe, ein echtes, d. h. verpflichtendes Anerkenntnis der eingeklagten Schuld durch den Beklagten nicht erfolgt sei und der Vater des Klägers den Beklagten über die höchst bedeutsame Frage des Umsatzes bewußt in Irrtum geführt habe, was keinen anderen Schluß zulasse, als daß er damit auf den Willen des Klägers im Sinne des Kaufabschlusses einwirken

wollte. In Anbetracht der Bedeutung des Umsatzes eines Geschäftes für dessen Wert und des vom Beklagten durch sein Schreiben, Beilage ./4, bekundeten Interesses müsse das Gericht als erwiesen annehmen, daß der vom Vertreter des Verkäufers beim Beklagten listig hervorgerufene Irrtum für seinen Entschluß bestimmend oder mindestens mitbestimmend gewesen sei. Für den durch den Vertreter des Klägers erweckten Irrtum müsse auch der Kläger einstehen.

Auf die Berufung des Klägers hat das Berufungsgericht das Urteil des Erstgerichtes aufgehoben und diesem die ergänzende Verhandlung und neuerliche Entscheidung mit dem Beifügen aufgetragen, das Verfahren erst nach Rechtskraft des Aufhebungsbeschlusses fortzusetzen. In der Frage, ob ein verpflichtendes Anerkenntnis vorliege, trat das Berufungsgericht der im erstgerichtlichen Urteil geäußerten Ansicht bei und verwies zur Erhärtung seines Standpunktes auf den Inhalt der Schreiben des Beklagten vom 15. August 1952, Beilage ./E, 14. Oktober 1952, Beilage ./G, und vom 15. November 1952, Beilage ./C, in denen der Beklagte der Gegenseite verschiedene Vorhaltungen wegen unwahrer Auskünfte über den Umsatz macht und ihr sinngemäß vorwirft, auf unehrliche Art den Vertragsabschluß beeinflußt zu haben.

Das Berufungsgericht hat weiters auch die Feststellung des Erstgerichtes gebilligt, daß der Beklagte durch sein Schreiben, Beilage ./4, einwandfrei zu erkennen gab, daß die Umsatzziffern für seinen Willensentschluß bestimmend oder mitbestimmend gewesen sind, desgleichen die Feststellung, daß Anton B., der Vater und Vertreter des Klägers bei den Kaufunterhandlungen, dem Beklagten auf seine Anfrage hin unrichtige Umsatzziffern mitteilte. Dagegen ist das Berufungsgericht der Meinung, daß die vom Erstgerichte angenommene Arglist im Sinne des § 870 ABGB. aus dem festgestellten Sachverhalte nicht zu folgern sei. Die Tatsache allein, daß Anton B. dem Beklagten Umsatzziffern in Kenntnis ihrer Unrichtigkeit bekanntgegeben habe, die nie erzielt wurden, erscheine dem Berufungsgerichte für die Annahme einer Arglist nicht ausreichend, weil hiezu über das Wissen von der Unrichtigkeit noch hinausgehende Momente hinzutreten müßten. Das Berufungsgericht werde in seiner Annahme auch dadurch bestärkt, daß der Beklagte die im Geschäftsleben allgemein übliche Überprüfung der Vertragsunterlagen unterlassen habe, obwohl er die Möglichkeit gehabt habe, auf Bucheinsicht und Vorlage von Steuerbescheiden zu bestehen und so die ihm bekannt gegebenen Umsatzziffern zu überprüfen. Die Angaben des Anton B. könnten den Tatbestand der Irrtumsanfechtung erfüllen, weil aus der dem Akte angeschlossenen Korrespondenz in Verbindung mit der Parteienvernehmung des Beklagten hervorgehe, daß die Angaben die Willensentschließung des Beklagten beeinflußten. Das Berufungsgericht erachte auch mit dem Erstrichter einen bezüglichen Irrtum für objektiv und subjektiv erheblich. Das Berufungsgericht halte aber dafür, daß mit Rücksicht auf das Vorbringen des Klägers und vor allem die Aussage des Anton B. mit Bezug auf die Frage der Irrtumsanfechtung es doch erheblich erscheine, aus welchen Erwägungen heraus Anton B. andere Umsatzziffern angegeben habe und ob seine Darstellung, daß es sich hiebei nicht um den erzielten, sondern um den erzielbaren Umsatz bei ordnungsgemäßer Geschäftsführung gehandelt habe, richtig sei oder nicht. Das bisherige Verfahren habe nach Ansicht des Berufungsgerichtes entgegen der Annahme des Erstrichters keine verläßlichen Anhaltspunkte dafür gegeben, daß die bezüglichen Angaben des Anton B. unrichtig sind, zumal wenn berücksichtigt werde, daß das Geschäft unter Führung des Anton B. wiederholt und mehrere Tage wöchentlich gesperrt gewesen sein soll. Es sei eine Ergänzung des Verfahrens in der Richtung erforderlich, ob tatsächlich das Geschäft wiederholt geschlossen gewesen und dadurch ein erheblicher Umsatzrückgang eingetreten sei, ob bei normalem Geschäftsbetrieb die vom Vater des Klägers angegebenen Umsatzziffern (14.000 bis 16.000 S) unter Bedachtnahme auf die Marktverhältnisse bis zum Zeitpunkt, da die Umsatzziffern mitgeteilt wurden, erzielbar gewesen seien. Es seien aber auch alle mit der sogenannten Lederkrise verbundenen Umstände zu berücksichtigen und zu klären, ob die vom Beklagten in den folgenden Monaten bemerkten geringen Umsätze nicht etwa nur oder überwiegend auf diese Erscheinung zurückzuführen gewesen seien, weil die Beantwortung dieser Frage für die Entscheidung, ob ein Irrtum über die Hauptsache oder eine wesentliche Beschaffenheit derselben vorliegt, von ausschlaggebender Bedeutung sei. Das Berufungsgericht halte daher, von seiner rechtlichen Beurteilung ausgehend, das bisherige Verfahren für mangelhaft, weil ihm erheblich scheinende Tatsachen in erster Instanz nicht erörtert wurden (§ 496 Abs. 1 Z. 3 ZPO.).

Der Oberste Gerichtshof gab dem Rekurs des Beklagten Folge und trug dem Berufungsgericht die neuerliche Entscheidung über die Berufung auf.

Rechtliche Beurteilung

Aus der Begründung:

Die durch Überlistung herbeigeführte Einwilligung in einen Vertrag wird gemäß§ 870 ABGB. der erzwungenen Einwilligung gleichgestellt. Auch hier kommt es darauf an, daß die Überlistung von dem anderen Vertragsteil veranlaßt, also entweder selbst vorgenommen oder benützt wurde. Arglist setzt voraus, daß der Getäuschte absichtlich oder doch bewußt durch unrichtige Vorspiegelungen zur Einwilligung gebracht wurde (SZ. XII/103). Ebenso wie bei einem Irrtum über eine wesentliche Eigenschaft kann der durch Überlistung zustandegekommene Vertrag mangels wahrer Einwilligung angefochten werden (§ 877 ABGB.), aber immer nur von jenem Teil, gegen den sich die List gerichtet hat. Die Wirkung ist hier insoferne stärker, als die eines bloßen Irrtums, weil es sich dabei nicht um eine wesentliche Eigenschaft im Sinne des § 871 ABGB. gehandelt haben muß (SZ. XIV/18; AnwZ. 1931 S. 243). Bei listiger Irreführung besteht kein Unterschied zwischen Irrtum im Beweggrund und Geschäftsirrtum oder zwischen wesentlichem und unwesentlichem Irrtum. Das Gesetz (§§ 870, 874) unterscheidet nicht, obwohl die Unterscheidung zwischen wesentlichem und unwesentlichem Irrtum auch beim Motivirrtum möglich wäre. Gewiß ist aber jeder Irrtum "ohne den das Geschäft nicht geschlossen worden wäre, wesentlich. Es gibt aber auch Motivirrtümer, ohne die das Geschäft zwar hätte zustande kommen können, aber unter anderen Bedingungen. Auch in diesen Fällen ist der Überlistete den Vertrag zu halten nicht verbunden (§ 870 ABGB.). Er kann also immer - bei erheblichen Irrtümern jeder Art - zwischen der Aufrechterhaltung und der Anfechtung des Geschäftes wählen und Genugtuung verlangen (§ 874 ABGB.). Die List setzt nicht die Absicht voraus, zu schaden (SZ. XII/103; E. des OG. Brünn vom 23. Mai 1922, AS. 1511). Der andere Teil muß sich der List bedient haben. Das absichtliche Verschweigen eines erheblichen Umstandes ist List, wenn der andere nach den im redlichen Verkehr geltenden Gewohnheiten (§ 863 ABGB.) oder aus besonderen Gründen verpflichtet ist, den Irrenden aufzuklären (Ehrenzweig, Allgemeiner Teil, 1951, § 90). Die Regel des § 870 über die Veranlassung des Vertrages durch List bildet eine zu den allgemeinen Irrtumsregeln der §§ 871 bis 873 ABGB. hinzutretende Sonderregel. Wegen der Schwierigkeit der Abgrenzung der bewußten von der nicht bewußten Irreführung wird in der Anfechtung wegen Arglist die wegen Irrtums als das Kleinere beschlossen gesehen werden können (Rsp. 1932, Nr. 309). Im Gegensatz zum bloßen Irrtum bewirkt der durch List veranlaßte die Ungültigkeit des Vertrages auch dann, wenn er sich nicht auf die in den §§ 871 bis 873 ABGB. erwähnten Punkte bezieht, wenn nur ohne die List der eine Teil den Vertrag nicht oder anders geschlossen hätte. Notwendig ist die positive Kenntnis, daß der andere Teil irrt und daß dieser Irrtum einen Einfluß auf seine Willensentschließung ausübt. Die Erregung des Irrtums kann in wissentlich falschen Angaben bestehen, aber auch in der Verschweigung von Umständen. Der listig hervorgerufene oder listig ausgenützte Irrtum muß für die Willensentschließung des irrenden Teiles bestimmend oder mitbestimmend gewesen sein, wobei es lediglich auf die subjektive Erheblichkeit des Irrtums ankommt. Nicht notwendig ist, daß der listig erregte oder benützte Irrtum für den Vertragsabschluß ursächlich war, es genügt, daß er für den Vertragsinhalt ursächlich war. Die Ungültigkeit, des listig veranlaßten Vertrages ist andererseits nicht davon abhängig, daß der Betrogene durch diesen Vertrag, wie bereits gesagt, einen Schaden erleidet oder erleiden kann (Gschnitzer bei Klang[2], zu § 870 f., S. 109 ff.).

Dies vorausgeschickt, ist zur rechtlichen Beurteilung des

angefochtenen Beschlusses folgendes zu sagen: Das Berufungsgericht

ist den Feststellungen des Erstgerichtes in tatsächlicher Beziehung

nicht entgegengetreten, weshalb von diesen Feststellungen

ausgegangen werden muß. In seinem Schreiben vom 14. Februar 1952,

Beilage ./4, an den Kläger richtete der Beklagte die Anfrage, "wie

hoch sich der Umsatz des Geschäftes belief und welchen Reingewinn

Sie für dieses Geschäft erhielten". Vor Kenntnis dieser wichtigen

Unterlagen könne er keinen rechten Entschluß fassen, "....., denn

es lasten ja doch auch andere Unkosten darauf, die Miete, Steuern

usw. Zudem ist ja doch auch die Ablösesumme nicht gering, daß einem

da völlig Bedenken aufsteigen, ob sich da wohl alles bezahlt macht

und ich mir unter Umständen umsonst oder zu Schaden Mehrarbeit

auflaste und finanziell zu sehr exponiere, denn alle Einschaffungen müssen doch bezahlt werden ...." Wenn der Erstrichter daraus folgert, daß für den Beklagten die Frage des Umsatzes von Bedeutung war, u. zw. des Umsatzes, den der Kläger tatsächlich erzielte, so ist dieser Schluß nicht nur denkfolgerichtig, sondern geradezu zwingend. Das Antwortschreiben der Gegenseite vom 17. Februar 1952, Beilage./3, spricht von einem monatlich gehabten Durchschnitt (gemeint des Umsatzes) von 14.000 S bis 16.000 S, u. zw. nur durch Zugehör und Lederwaren .... "Von diesen Artikeln, wie ich hier verkaufe, habe ich eine durchschnittliche Verdienstspanne von 25% bis 30% auch bei manchen 40%, sodaß ich bei meinem Umsatz einen Mindestverdienst von 3000 S bis 3500 S habe. Außerdem wirft der Fellhandel soviel ab, daß ich mit dem Verdienst die Miete bestreiten kann. Sie können den Wert der Felle noch viel besser auswerten, da Sie selbst Ledererzeuger sind .... Ich bin überzeugt, wenn Sie dieses Geschäft auf diesem prima Posten mit Ihren Fachkenntnissen in Ihre Hand nehmen und richtig mit Leder arbeiten, daß Sie den Umsatz mindestens um das Vierfache erhöhen können und außerdem können sie den Fellhandel noch weitgehendst ausbauen .... Ich habe dieses Geschäft ca. 18 Monate in meiner Hand; trotzdem ich zu diesem Beruf fremd bin, habe ich es wieder auf einen Stand gebracht, daß es für eine Familie wirklich lebensfähig ist, daher glaube ich, Sie brauchen in dieser Hinsicht keine Bedenken darüber zu haben, denn ich kann Ihnen nur sagen, daß dieses Geschäft ein prima Geschäft ist .... Mir tut es außerordentlich leid, daß ich das Geschäft weggeben muß ...." Wenn der Erstrichter aus diesem Antwortschreiben in Verbindung mit dem Geständnis des Vaters und Bevollmächtigten des Klägers, Anton B., daß er tatsächlich nur einen Umsatz von 8000 S bis 9000 S monatlich erzielt hat, folgert, daß Anton B. den Beklagten über die für den Wert und Erwerb eines Geschäftes höchst wichtige Frage des Umsatzes bewußt in Irrtum geführt hat, so ist auch dieser Schluß nicht zu beanständen, ebensowenig der weitere, daß Anton B. dadurch auf die Entschließung des Beklagten in der Frage des Geschäftskaufes zugunsten einer positiven Stellungnahme Einfluß üben wollte. Selbst wenn Anton B. es dem Beklagten freistellte, in die Bücher Einsicht zu nehmen, und dieser davon keinen Gebrauch gemacht hat, ändert dies nichts am Täuschungsmanöver des Anton B., sondern würde nur besagen, daß Anton B. durch dieses Anbot den Beklagten erst recht in Sicherheit wiegen wollte. Jedenfalls wird das Moment der List, die hier sowohl aus falschen Angaben und im Verschweigen richtiger Umstände bestand, durch eine allfällige Vertrauensseligkeit des Irregeführten nicht beseitigt. Das Erstgericht hat ausdrücklich unter Hinweis auf den klaren Text von Anfrage und Antwort die Erklärung des Anton B. als Zeugen in der Streitverhandlung, er habe mit den angegebenen Ziffern nicht den tatsächlich erzielten, sondern den erzielbaren Umsatz bei intensiver Führung des Geschäftes gemeint, als unglaubwürdig abgelehnt, dagegen dem Beklagten geglaubt, daß der von Anton B. in ihm hervorgerufene Irrtum für seine Willensentschließung bestimmend oder mitbestimmend gewesen ist.

Da es nach obigen Ausführungen nicht darauf ankommt, ob dem Beklagten durch die Täuschung geschadet werden sollte, auch nicht darauf, ob der erregte Irrtum als Geschäfts- oder Motivirrtum aufzufassen ist, besteht gar keine Veranlassung zu einer Ergänzung des Verfahrens, weil der Tatbestand des § 870 ABGB. und damit die Anfechtbarkeit des Geschäftes klar auf der Hand liegt. Auch darin ist dem Erstgerichte beizustimmen, daß das Täuschungsmanöver des Bevollmächtigten so zu werten ist, als ob es der Vertretene selbst begangen hätte. Ob Anton B. bei seiner Auskunftserteilung den erzielbaren Gewinn bei intensiver Geschäftsführung gemeint hat und ob die Anrufung der

Bestimmung des § 870 ABGB. durch den Beklagten mit der Lederkrise zusammenhängt, ist nicht entscheidend, sobald einmal feststeht, daß Anton B. dem Beklagten auf dessen klare Frage eine zugestandenermaßen falsche Auskunft erteilt und den Geschäftsumfang weit übertrieben günstig dargestellt hat.

Da die vom angefochtenen Beschluß hervorgehobenen Aufhebungsgrunde nicht statthaben, die Sache vielmehr spruchreif ist, war der Beschluß aufzuheben und dem Berufungsgerichte unter Abstandnahme von den gebrauchten Weisungsgrunden neuerliche Entscheidung aufzutragen.

Anmerkung

Z27063

Schlagworte

Geschäftsumfang, listige Irreführung über -, Irrtum über Umfang des Unternehmens, List, Umfang des Unternehmens, Unternehmen Irrtum über Geschäftsumfang, Verkauf eines Unternehmens, Irreführung

European Case Law Identifier (ECLI)

ECLI:AT:OGH0002:1954:0020OB00176.54.0310.000

Dokumentnummer

JJT_19540310_OGH0002_0020OB00176_5400000_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