jusline®
»» Recht. Schnell

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

TE OGH 2010/4/21 7Ob41/10w

JUSLINE Entscheidung

Veröffentlicht am 21.04.2010

Kopf

Der Oberste Gerichtshof hat durch die Senatspräsidentin des Obersten Gerichtshofs Dr. Huber als Vorsitzende und die Hofräte des Obersten Gerichtshofs Dr. Schaumüller, Dr. Hoch, Dr. Kalivoda und Dr. Roch als weitere Richter in der Rechtssache der klagenden Partei J***** Z*****, vertreten durch Dr. Karl Franz Leutgeb, Rechtsanwalt in Wien, gegen die beklagte Partei e***** AG, *****, vertreten durch Dr. Bertram Broesigke und Dr. Wolfgang Broesigke, Rechtsanwälte in Wien, wegen 51.822,62 EUR (sA), über den Rekurs der beklagten Partei gegen den Beschluss des Oberlandesgerichts Wien als Berufungsgericht vom 18. Dezember 2009, GZ 1 R 103/09p-34, mit dem das Zwischenurteil des Handelsgerichts Wien vom 12. März 2009, GZ 40 Cg 136/05h-30, aufgehoben wurde, den

Beschluss

gefasst:

Spruch

Dem Rekurs wird nicht Folge gegeben.

Die Kosten des Rekursverfahrens sind weitere Verfahrenskosten.

Text

Begründung:

Die Beklagte, die ihren Sitz in Deutschland hat, erzeugt medizintechnische Produkte. Der Kläger vertreibt solche Produkte in Österreich. Nach einem Erstkontakt im November 2002 kaufte der Kläger regelmäßig medizintechnische Produkte der Beklagten, um sie in Österreich zu verkaufen. Er wollte dadurch die Produktpalette der Beklagen auf dem österreichischen Markt einführen, was in Absprache mit der Beklagten, jedoch ohne weitergehende Vereinbarungen geschah. Der Kläger erbrachte seine entsprechenden Leistungen lediglich im Hinblick auf eine weitere Geschäftsbeziehung und in der Hoffnung auf spätere Erträge. Die Beklagte stellte dem Kläger hierzu Unterlagen und Produktmuster zur Verfügung, außerdem schulte sie ihn ein. Es bestand jedoch keinerlei Weisungsrecht gegenüber dem Kläger, die Beklagte übte keinen Einfluss auf dessen Preisgestaltung aus. Der Kläger erhielt auch keine Vorgaben hinsichtlich Konkurrenzverbots und Lagerhaltung. Er präsentierte die Produkte der Beklagten auf Fachmessen, in Krankenhäusern und in anderen medizinischen Einrichtungen. Neben dem Kläger waren noch zwei Mitarbeiter für die Vermarktung der Produkte der Beklagten tätig. Der Kläger informierte Vertreter der Beklagten regelmäßig über den Verlauf der Markteinführung sowie auftretende Probleme mit den gelieferten medizintechnischen Geräten. Am 14. 7. 2004 teilte ihm die Beklagte mit, dass hinsichtlich der „PTA-Linie“, bei der es sich um radiologische Produkte handelte, eine weitere Zusammenarbeit nicht sinnvoll sei. Gleichzeitig stellte sie ihm einen Vertrag über den Vertrieb der - kardiologische Produkte betreffenden - „PTCA-Linie“ in Aussicht. Eine schriftliche Vereinbarung wurde jedoch zu keinem Zeitpunkt abgeschlossen. Der Kläger setzte den Handel mit dem Teil der Produktpalette der Beklagten, die von der Beendigung der Zusammenarbeit nicht betroffen war, fort. Auch über den weiteren Verlauf der

Marketingmaßnahmen unter Einbindung der Mitarbeiter des Klägers wurde die Beklagte regelmäßig informiert. Am 26. 11. 2004 begehrte der Vorstandsvorsitzende der Beklagten einen genauen Bericht über den Fortgang der Markteinführung und einen Ausblick auf das Folgejahr sowie auf die zu erwartenden Marktvolumina der „PTA-Linie". Eine Wiederaufnahme des Handels mit der „PTA-Linie" blieb weiterhin Gesprächsthema. Ohne vorherige Absprache „kündigte" die Beklagte am 30. 11. 2004 zum 31. 12. 2004 die Geschäftsbeziehung.

Der Kläger begehrt von der Beklagten „aus dem Vertragsverhältnis, insbesondere aber auch aus dem Titel des Schadenersatzes" Aufwendungen ersetzt, die er im Hinblick auf die Geschäftsbeziehung der Streitteile in der Erwartung späterer höherer Einnahmen gemacht habe. Für die Einführung medizintechnischer Produkte der Beklagten am österreichischen Markt seien ihm für zwei Mitarbeiter Personalkosten von 56.537,62 EUR und Kosten für Muster der vertriebenen Produktpalette von 9.860 EUR entstanden. Nach Abzug von Rechnungs-Restforderungen der Beklagten in Höhe von 14.575 EUR errechne sich der Klagsbetrag von 51.822,62 EUR. Nachdem sich der Absatz der Produkte in Österreich wesentlich erhöht habe, sei die Beklagte nicht (mehr) bereit gewesen, einen Vertriebsvertrag mit ihm abzuschließen. Sie habe ihm daher seine nutzlos gewordenen Aufwendungen in Höhe des Klagsbetrags zu ersetzen.

Die Beklagte beantragte Klagsabweisung. Der Kläger sei für sie weder als Handelsvertreter noch als Vertragshändler tätig geworden, sondern sei selbst an sie herangetreten, um ihre Produkte zu kaufen und an Endabnehmer weiterzuverkaufen. Zum Zweck des Weiterverkaufs in Krankenhäusern habe er die Produkte vorstellen müssen. Darüber hinausgehende Vereinbarungen habe es nicht gegeben. Die Beklagte habe die geltend gemachten Personalkosten weder verursacht noch verschuldet. Kosten für Muster an Krankenhäuser habe der Kläger nicht gehabt, weil diese von ihr zur Verfügung gestellt worden seien. Die Studie im Allgemeinen Krankenhaus Wien über von ihr produzierte „Stents" sei von ihr selbst in Auftrag gegeben und begleitet worden. Im Übrigen sei die Auflösung der Geschäftsbeziehung schon deshalb gerechtfertigt gewesen, weil der Kläger Rechnungen für gelieferte Waren im Betrag von 14.575 EUR nicht bezahlt habe.

Das Erstgericht erkannte mit Zwischenurteil das Klagebegehren als dem Grunde nach zu Recht bestehend. Es beurteilte den von ihm festgestellten, eingangs wiedergegebenen Sachverhalt rechtlich dahin, zwischen den Streitteilen sei es mangels einvernehmlicher Festlegung der wechselseitigen Leistungspflichten nicht zu einem Dienstleistungsvertrag gekommen. Die über das Wesen eines Kaufvertrags hinausgehenden Leistungen des Klägers seien nicht als Manifestierung eines Bindungswillens, sondern als „Abtesten" der Sinnhaftigkeit eines allfälligen späteren Vertragsabschlusses zu verstehen. Ein Handelsvertretervertrag sei schon deshalb auszuschließen, weil der Kläger nicht im Namen und auf Rechnung der Beklagten gehandelt habe. Auch eine analoge Anwendung des Handelsvertretergesetzes komme hier schon mangels Einbindung des Klägers in die Absatzorganisation der Beklagten nicht in Frage. Der Kläger habe aber neben der Erfüllung der eigentlichen Kaufverträge Vorleistungen erbracht, indem er die Produkte der Beklagten mit erheblichem Aufwand in den österreichischen Markt eingeführt habe. Diese Zusatzleistungen habe der Kläger in der für die Beklagte deutlich erkennbaren Absicht erbracht, künftig daraus erheblich höhere Gewinne zu erzielen. Eine die analoge Anwendbarkeit des § 1435 ABGB ausschließende Gleichzeitigkeit von Leistung und Gegenleistung liege daher nicht vor. Das Entgelt für die erbrachten Leistungen hätte vielmehr erst später erzielt werden sollen. Eine Vereitelung des vom Kläger gewünschten Erfolgs, die dazu führen würde, dass Ansprüche nur im Rahmen einer tatsächlichen Bereicherung des Empfängers bestünden, sei nicht vorgebracht worden. Der geltend gemachte Anspruch bestehe daher aufgrund der erbrachten Vorleistungen im Hinblick auf einen erhofften und von der Beklagten auch in Aussicht gestellten Abschluss eines Dauerschuldverhältnisses dem Grunde nach zu Recht.

Das von der Beklagten angerufene Berufungsgericht hob die erstinstanzliche Entscheidung auf und verwies die Rechtssache zur neuerlichen Entscheidung nach Verfahrensergänzung an das Erstgericht zurück. Dieses habe einen vertraglichen Ersatzanspruch des Klägers zutreffend verneint und einen Bereicherungsanspruch analog § 1435 ABGB („condictio causa data, causa non secuta") angenommen. Ein solcher Anspruch sei unter § 46 Abs 1 IPRG zu subsumieren und daher nach dem Recht des Orts des Bereicherungseintritts zu beurteilen. Dieser sei stets dort zu lokalisieren, wo die Begünstigung stattgefunden habe. Da der Kläger den im Inland getätigten Aufwand zur Markteinführung der Produkte der Beklagten im Inland geltend mache, sei als Ort der Begünstigung das Inland anzusehen. Für die Richtigkeit dieser Sichtweise spreche auch die Bestimmung des § 47 IPRG, wonach die der

vorliegenden Fallkonstellation nicht unähnliche Geschäftsführung ohne Auftrag nach dem Recht des Staats zu beurteilen sei, in dem sie besorgt worden sei. Richtigerweise habe das Erstgericht daher auf die von ihm beurteilte Anspruchsgrundlage österreichisches Recht angewendet.

Der Anwendungsbereich des § 1435 ABGB erstrecke sich auf alle jene Fälle, in denen eine Leistung in der Erwartung erbracht werde, dass der Empfänger seinerseits eine Gegenleistung erbringe, zu der er sich nicht verpflichten könne oder nicht verpflichten wolle. Die Kondiktion sei zulässig, wenn der Leistungsempfänger über den Zweck und den Charakter der Leistung im Klaren gewesen sei oder sich bei Berücksichtigung der gesamten Umstände im Klaren hätte sein müssen. Auch Leistungen, die in Erwartung eines künftigen Vertragsabschlusses erbracht würden, seien grundsätzlich analog § 1435 ABGB kondizierbar. Das Erstgericht gehe erkennbar davon aus, dass der Kläger den geltend gemachten Aufwand zur Markteinführung der von ihm bei der Beklagten gekauften Produkte in Österreich in Erwartung einer länger als zwei Jahre andauernden (allenfalls exklusiven) Zusammenarbeit erbracht habe, dies in der Hoffnung auf die im Laufe dieser längeren Zusammenarbeit zusätzlich zu erzielenden Gewinne. Es fehlten aber schon Feststellungen darüber, mit welcher Mindestdauer der Geschäftsbeziehung der Kläger gerechnet habe. Nach den vom Erstgericht getroffenen Feststellungen könne auch nicht beurteilt werden, ob für die Beklagte objektiv erkennbar gewesen sei, dass der Kläger den Aufwand nur im Hinblick auf diesen Zweck getätigt habe. Für die Beurteilung der Berechtigung eines Bereicherungsanspruchs analog § 1435 ABGB fehle es im Übrigen nicht nur an konkreten Feststellungen des Erstgerichts, sondern auch an einem entsprechenden Vorbringen des Klägers. Dieser habe sich primär auf vertragliche und schadenersatzrechtliche Ansprüche gestützt. Mit seiner mit den Parteien nicht erörterten Rechtsansicht, dass auch der Bereicherungsanspruch der „condictio causa data, causa non secuta“ als Anspruchsgrundlage in Frage komme, habe das Erstgericht die Parteien überrascht.

Das Ersturteil sei daher aufzuheben und die Rechtssache zur neuerlichen Entscheidung nach Verfahrensergänzung an das Erstgericht zurückzuverweisen. Dieses werde dem Kläger im fortgesetzten Verfahren eine Schlüssigstellung seines Vorbringens im Hinblick auf die Anspruchsgrundlage nach § 1435 ABGB zu ermöglichen und gegebenenfalls entsprechende Feststellungen zu treffen haben, die eine abschließende Beurteilung zulassen. Die Frage, ob sich der Bereicherungsausgleich des Klägers an seinem Aufwand oder an dem der Beklagten verschafften Nutzen zu orientieren habe, könne im Verfahren über den Grund des Anspruchs offen bleiben. Richtig sei, dass der Kläger die Produkte der Beklagten auch schon in der Markteinführungsphase selbst verkauft habe und daher, hätte er den geltend gemachten Aufwand nicht getätigt, auch die mit dem Verkauf der Produkte erzielten Gewinne nicht lukrieren hätte können. Dieser Aspekt werde im Rahmen eines allfälligen Verfahrens über die Höhe der Ansprüche zu berücksichtigen sein.

Das Berufungsgericht sprach aus, dass die ordentliche Revision (gemeint der Rekurs an den Obersten Gerichtshof) zulässig sei, weil zur Frage, welches Recht auf den Anspruch der „condictio causa data, causa non secuta“ analog § 1435 ABGB anzuwenden sei, keine oberstgerichtliche Judikatur vorliege. Die Klärung dieser Frage sei deshalb von Bedeutung, weil die deutsche Rechtsprechung zu § 812 Abs 2 Satz 2 zweite Alternative BGB Unterschiede zur österreichischen Judikatur betreffend jene Voraussetzungen aufweise, unter denen ein Anspruch nach der „condictio causa data, causa non secuta“ bestehe. Während es die österreichische Judikatur genügen lasse, dass Motiv und Zweck der Leistung in einer dem Leistungsempfänger zweifelsfrei erkennbaren Weise zum Ausdruck gebracht würden, reiche es nach der deutschen Judikatur nicht aus, dass der „Zweck“ ein bloßer, wenn auch vom Empfänger erkannter Beweggrund oder eine einseitige Erwartung des Leistenden bleibe. Notwendig und genügend sei nach deutschem Recht vielmehr eine - auch stillschweigend mögliche - Einigung im Sinn der tatsächlichen Willensübereinstimmung zwischen beiden Partnern über den verfolgten Zweck.

Gegen die Entscheidung des Berufungsgerichts richtet sich derRekurs der Beklagten, die unrichtige rechtliche Beurteilung geltend macht und beantragt, den angefochtenen Beschluss aufzuheben und die erstinstanzliche Entscheidung dahin abzuändern, dass das Klagebegehren abgewiesen werde.

Der Kläger beantragt in der Rekursbeantwortung, das Rechtsmittel seiner Prozessgegnerin zurück- oder abzuweisen.

Rechtliche Beurteilung

Der Rekurs ist zwar zulässig, er ist aber nicht berechtigt.

Die Beklagte macht im Rekurs zur Frage des anzuwendenden Rechts geltend, es bestehe keine Anknüpfung nach§ 46 IPRG an österreichisches Recht. Festgestellt sei eine Lieferbeziehung der Streitteile. Im Hinblick auf dieses

Vertragsverhältnis müssten allfällige Bereicherungsansprüche zurücktreten. Charakteristische Leistungen nach Art 4 EVÜ seien die Warenlieferungen von Deutschland nach Österreich. Entgegen der Ansicht des Berufungsgerichts sei auch eine Bereicherung in Österreich nicht eingetreten, weil ein Gewinn aus österreichischen Geschäften ja dem Betrieb der Beklagten in Deutschland zukomme. Ort der Bereicherung sei daher (der Sitz der Beklagten in) Deutschland. Deutsches Recht erfordere eine Einigung über den Leistungszweck, die vom Kläger nicht einmal behauptet worden sei.

Dem ist zunächst entgegenzuhalten, dass der Kläger den Ersatz von Aufwendungen begehrt, die er zum Zweck der Einführung medizintechnischer Produkte der Beklagten am österreichischen Markt gemacht habe. Ein unmittelbarer Zusammenhang zwischen den angeblich der Markteinführung von Produkten der Beklagten in Österreich dienenden Aufwendungen und den Warenlieferungen der Beklagten an den Kläger besteht nicht. Entgegen der Ansicht der Rekurswerberin ist daher hinsichtlich eines Anspruchs analog § 1435 ABGB nicht an den Kaufverträgen, sondern am Bereicherungsrecht anzuknüpfen. Alle Beteiligten gehen zutreffend davon aus, dass das neue Kollisionsrecht für außervertragliche Schuldverhältnisse (die ab 11. 1. 2009 geltende Verordnung [EG] 2007/864 des Europäischen Parlaments und des Rats vom 11. 7. 2007 über das auf außervertragliche Schuldverhältnisse anzuwendende Recht - „Rom II-VO“) im vorliegenden Fall noch nicht zur Anwendung kommt. Nach dem daher anzuwendenden § 46 IPRG S 1 sind Bereicherungsansprüche nach dem Recht des Staats zu beurteilen, in dem die Bereicherung eingetreten ist. Die hier in Rede stehenden Bereicherungsansprüche werden von dieser Bestimmung erfasst und daher an das Recht des Bereicherungsorts, das ist der Ort, wo die Begünstigung stattgefunden hat (vgl Verschraegen in Rummel3, § 46 IPRG Rz 10; 1 Ob 65/97h SZ 70/48; 4 Ob 66/01m SZ 74/121 ua) angeknüpft. Da die behaupteten Leistungen zur Markteinführung der Produkte der Beklagten in Österreich unstrittig (nur) im Inland stattgefunden haben, ist die Ansicht des Berufungsgerichts, hinsichtlich eines auf eine Kondiktion wegen Zweckverfehlung (condictio causa data, causa non secuta) gestützten Bereicherungsanspruchs sei österreichisches Sachrecht anzuwenden, frei von Rechtsirrtum. Zum selben Ergebnis käme man im Übrigen auch, wenn bereits die Bestimmungen der Rom II-VO anzuwenden wären. Gemäß den Erläuterungen der Kommission im Verordnungsvorschlag aus dem Jahr 2003 bezieht sich der in Art 10 Abs 1 Rom II-VO verwendete Begriff „bestehendes Rechtsverhältnis“ nicht nur auf bereits abgeschlossene Verträge, sondern auch auf vorvertragliche Beziehungen. Daraus folgt, dass Art 10 Abs 1 Rom II-VO die Rückforderung auch solcher Leistungen erfasst, die im Vertrauen auf das Zustandekommen eines Vertrags gegeben wurden und nach österreichischem Recht gemäß § 1435 ABGB zurückgefordert werden können (Beig/Graf-Schimek/Grubinger/Schacherreiter, Rom-VO 72). Maßgeblich ist im vorliegenden Fall das die Markteinführung der Produkte der Beklagten in Österreich betreffende Rechtsverhältnis, was ebenfalls zur Anwendung österreichischen Rechts führte.

Die Rekurswerberin wendet weiters ein, der Kläger sei „den Minimalerfordernissen seiner Behauptungslast nicht nachgekommen“. Er habe weder die Klage auf Bereicherung gestützt noch eine bewusste Vermögensverschiebung zugunsten der Beklagten behauptet. Auch Feststellungen hinsichtlich der vom Berufungsgericht „präzise dargestellten Erwartungsvoraussetzungen iSd § 1435 ABGB“ seien nicht getroffen worden. Demnach erscheine die Rechtssache im Sinn einer Klagsabweisung spruchreif.

Richtig ist, dass der Kläger in der Klage einen Bereicherungsanspruch nicht ausdrücklich erwähnt, sondern vorgebracht hat, seinen Ersatzanspruch „aus dem Vertragsverhältnis, insbesondere aber auch aus dem Titel des Schadenersatzes“ geltend zu machen. Aus seinem Vorbringen ist insgesamt allerdings erschließbar, dass er den Ersatz der „für ihn jedenfalls nutzlosen“ Aufwendungen deshalb begehrt, weil er sie im Hinblick auf Äußerungen von Vertretern der Beklagten in Erwartung eines späteren Vertrags mit dieser und damit verbundene zukünftige Einnahmen gemacht habe. Dass solche Ansprüche - analog - unter § 1435 ABGB subsumierbar sind, wird auch von der Rekurswerberin nicht bestritten. Deren Rechtsmeinung, das Klagebegehren sei ohne weiteres abzuweisen, weil der Kläger lediglich eine vertragliche Haftung geltend gemacht und keine Bereicherung der Beklagten behauptet habe, steht im Widerspruch zur oberstgerichtlichen Judikatur. Danach dürfen Zweifel am Inhalt der Klage nicht zu einer Abweisung des Klagebegehrens wegen Unschlüssigkeit führen, sondern müssen zum Anlass einer Anleitung zur Ergänzung der für die Entscheidung erheblichen tatsächlichen Angaben gemäß § 182 Abs 1 ZPO genommen werden (RIS-Justiz RS0037166; RS0117576). Der Auftrag des Berufungsgerichts, die Sache im aufgezeigten Sinn mit den Parteien zu erörtern und das Verfahren allenfalls zu ergänzen, folgt diesem Grundsatz.

Lehre und Rechtsprechung anerkennen aufgrund des § 1435 ABGB über dessen eigentlichen Inhalt hinaus einen

Rückforderungsanspruch wegen Wegfalls des Leistungsgrundes oder Nichteintritt des erwarteten Erfolgs. Hierzu bedarf es keiner ausdrücklichen Abrede über den Rechtsgrund der Zuwendungen; es muss aber doch das Motiv und der Zweck der Leistung in einer dem Leistungsempfänger zweifelsfrei erkennbaren Weise zum Ausdruck gebracht worden sein, um im Fall der Zweckverfehlung die Leistung zurückfordern zu können (3 Ob 532/79 MietSlg 31.270 mwN ua). Nicht das Motiv des Klägers für seine „Markteinführungsleistungen", sondern dessen objektive Erkennbarkeit und die Verursachung durch die Beklagte als Leistungsempfängerin sind ausschlaggebend (vgl 3 Ob 512, 513/79 EvBl 1980/37; Rummel, Wegfall des Rechtsgrundes und Zweckverfehlung als Gründe der Kondiktion nach§ 1435 ABGB, JBl 1978, 449 [453]). Der (spätere) Abschluss eines Vertriebsvertrags müsste - für die Beklagte jedenfalls erkennbar - praktisch Geschäftsgrundlage der Tätigkeit des Klägers in der Absicht einer Markteinführung der Produkte der Beklagten in Österreich gewesen sein (vgl neuerlich 3 Ob 512, 513/79). Da sowohl Vorbringen des Klägers als auch Feststellungen fehlen, ob der Kläger für die Beklagte zweifelsfrei erkennbar zum Ausdruck gebracht hat, bestimmte Leistungen zur Markteinführung (nur) unter der Voraussetzung zu erbringen, dass es zum Abschluss eines Vertriebsvertrags zwischen den Streitteilen kommt, ist - wie das Berufungsgericht demnach richtig erkannt hat - eine entsprechende Verfahrensergänzung notwendig.

Aufgrund des Vorbringens des Klägers ist allerdings nicht nur an einen Bereicherunganspruch analog§ 1435 ABGB zu denken, sondern es ist insbesondere auch - wie dies der Kläger, der vor allem einen Schadenersatzanspruch geltend gemacht hat, offenbar selbst im Auge hatte - eine Haftung aus culpa in contrahendo wegen ungerechtfertigten Abbruchs der Vertragsverhandlungen in Betracht zu ziehen. Da eine solche Haftung nicht deliktisch, sondern vertraglich anzuknüpfen ist (vgl Verschraegen in Rummel3, Vor § 35 IPRG Rz 8), ist auch dieser Anspruch - eine andere Rechtswahl wurde von keiner Seite behauptet - gemäß Art 4 Abs 1 EVÜ nach österreichischem Recht zu beurteilen. Entgegen der Ansicht der Beklagten sind für die Forderung des Klägers nämlich nicht die im Rahmen der Geschäftsbeziehung der Streitteile abgewickelten Kaufverträge maßgebend; vielmehr kommt es auf den nach dem Vorbringen des Klägers und den vom Erstgericht getroffenen Feststellungen von den Streitteilen allenfalls beabsichtigten Vertriebsvertrag bzw die dafür vom Kläger in Österreich zu erbringenden „Markteinführungsleistungen" an, womit dieser Vertrag die „engsten Verbindungen" im Sinn des Art 4 EVÜ zu Österreich aufweist.

Nach seinem Vorbringen hat der Kläger Aufwendungen zur Markteinführung von Produkten der Beklagten in Österreich in der Erwartung gemacht, mit der Beklagten einen Vertriebsvertrag abschließen und sodann seine Aufwendungen rechtfertigende Einnahmen lukrieren zu können. Dass es zum Abschluss eines solchen Vertriebsvertrags nicht gekommen ist, ist in dritter Instanz nicht mehr strittig. Die bloße Weigerung der Beklagten, einen in Aussicht genommenen Vertrag mit dem Kläger abzuschließen, verpflichtet die Beklagte allerdings noch nicht, dem Kläger einen allenfalls daraus erlittenen Schaden zu ersetzen. Nach herrschender Meinung ist nämlich niemand verpflichtet, einen Vertrag nur deshalb abzuschließen, weil er Vorverhandlungen bestimmten Inhalts geführt hat. Solange keine Einigung zustande gekommen ist, ist jeder Teil berechtigt, die Verhandlungen abzubrechen, und zwar auch dann, wenn durch die Nichteinigung einem Teil ein Schaden entsteht (RIS-Justiz RS0013975; vgl auch RS0013988). Solange der Vertrag nicht zustande gekommen ist, kann daher kein Partner darauf vertrauen, dass der andere den Vertrag abschließen werde, weshalb Aufwendungen im Hinblick auf einen in Aussicht genommenen Vertrag grundsätzlich auf eigenes Risiko vorgenommen werden (9 ObA 43/92 RdW 1992, 350; 7 Ob 204/02d; 10 Ob 10/05a RdW 2005, 415 ua; Ostheim, Zur Haftung für culpa in contrahendo bei grundloser Ablehnung des Vertragsschlusses, JBl 1980, 522 ff, 570 ff [573]; Koziol, Haftpflichtrecht II2 76).

Wiederholt hat der Oberste Gerichtshof allerdings auch ausgesprochen, dass grundloses Abstehen vom Vertragsabschluss ausnahmsweise doch ersatzpflichtig machen kann, wenn Aufklärungs-, Schutz- und Sorgfaltspflichten gegenüber dem Verhandlungspartner bestehen; dies kann etwa der Fall sein, wenn erkennbar ist, dass der Partner beispielsweise im Vertrauen auf eine abgegebene Erklärung sich anschickt, selbst Verbindlichkeiten einzugehen (RIS-Justiz RS0014680 [T2]). Angesichts der grundsätzlichen Handlungsfreiheit im Verhandlungsstadium müssen an einen Vertrauenstatbestand, der zu einer Haftung aus dem Rechtstitel der culpa in contrahendo führen kann, besondere Anforderungen gestellt werden, etwa dass sich der Schutzpflichtige selbst schon so verhält, als ob der Vertrag bereits abgeschlossen wäre, oder den Vertragspartner auffordert, mit dem Erbringen der im künftigen Vertrag vorgesehenen Leistungen zu beginnen, oder dass er vom Verhandlungspartner ein Verhalten fordert, das nach den Begleitumständen nur im Hinblick auf einen Vertragsabschluss sinnvoll und gerechtfertigt ist oder den getätigten Dispositionen des Verhandlungspartners zustimmt (eingehend Ostheim aaO, JBl 1980, 573 ff; Lukas, Abbruch von

Vertragsverhandlungen, JBl 2009, 751 ff, JBl 2010, 23 ff [30 ff]). Die Rechtsprechung hat diese Tatbestände mehrmals im Begriff des „In-Sicherheit-Wiegens“ zusammengefasst (zB 4 Ob 515/91 JBl 1992, 118). Die Ablehnung eines Vertragsschlusses nach Setzen eines Vertrauenstatbestands der angeführten Qualität muss dem Schutzpflichtigen zuzurechnen sein, etwa weil er den Vertragsabschluss grundlos verweigert, obwohl er sich bewusst sein muss, dass sein bisheriges Verhalten im anderen die sichere Erwartung des Vertragsabschlusses hervorgerufen hat. Wird weit über das normale Verhandlungsvertrauen hinaus Vertrauen des Verhandlungspartners zur eigenen Interessenverfolgung in Anspruch genommen, resultieren daraus Schutz- und Sorgfaltspflichten gegenüber dem erkennbar vertrauenden Partner, und zwar auch dann, wenn noch keine Einigung auf den wesentlichen Inhalt des abzuschließenden Vertrags vorhanden ist, aber ein intensiver Vertrauenstatbestand gesetzt wurde (10 Ob 10/05a mwN ua).

Sollte der Kläger weiterhin an einem Schadenersatzanspruch (aus culpa in contrahendo) festhalten, werden mit den Parteien auch im Sinn dieser Erwägungen Erörterungen anzustellen und allenfalls Verfahrensergänzungen vorzunehmen sein. Im Fall der grundsätzlichen Bejahung eines solchen Schadenersatzanspruchs zufolge Vertrauensverletzung wäre auch noch der Einwand der Beklagten zu beachten, der Kläger habe durch Nichtbezahlung eines Teils der Rechnungen für Warenlieferungen einen triftigen Grund gesetzt, einen in Aussicht gestellten Vertragsabschluss zu verweigern (vgl RIS-Justiz RS0016413).

Da die Rechtssache demnach entgegen der Meinung der Rekurswerberin noch nicht entscheidungsreif, sondern das Verfahren im Sinn der Ausführungen des Berufungsgerichts und allenfalls, wie aufgezeigt, noch darüber hinaus ergänzungsbedürftig ist, ist dem Rekurs der Beklagten ein Erfolg zu versagen.

Der Kostenvorbehalt beruht auf §52 ZPO.

Schlagworte

Gruppe: Internationales Privatrecht und Zivilverfahrensrecht

Textnummer

E94015

European Case Law Identifier (ECLI)

ECLI:AT:OGH0002:2010:0070OB00041.10W.0421.000

Im RIS seit

27.06.2010

Zuletzt aktualisiert am

29.11.2010

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