

TE OGH 2018/5/24 7Ob68/18b

JUSLINE Entscheidung

© Veröffentlicht am 24.05.2018

Kopf

Der Oberste Gerichtshof hat als Revisionsgericht durch die Senatspräsidentin Dr.

Kalivoda als Vorsitzende und die Hofrätinnen und Hofräte Dr. Höllwerth, Dr. E. Solé, Mag. Malesich und MMag. Matzka als weitere Richter in der Rechtssache der klagenden Partei Mag. A***** H*****, vertreten durch Mag. Paulus Heinzl, Rechtsanwalt in Wien, gegen die beklagte Partei B***** mbH, *****, vertreten durch Dr. Andreas Grundei, Rechtsanwalt in Wien, und deren Nebenintervenienten Mag. W***** H*****, vertreten durch Suppan/Spiegl/Zeller Rechtsanwalts OG in Wien, wegen Rechnungslegung und Zahlung, über die außerordentlichen Revisionen der beklagten Partei und deren Nebenintervenienten gegen das Teilurteil des Oberlandesgerichts Wien als Berufungsgericht vom 31. Jänner 2018, GZ 2 R 114/17z-26, den

Beschluss

gefasst:

Spruch

Die außerordentlichen Revisionen werden gemäß § 508a Abs 2 ZPO mangels der Voraussetzungen des § 502 Abs 1 ZPO zurückgewiesen.

Text

Begründung:

Rechtliche Beurteilung

1. Das Berufungsgericht hat aus der Feststellung des Erstgerichts, wonach der Nebenintervenient mitgeteilt habe, er werde versuchen mit dem (späteren) Sponsor wieder ins Gespräch zu kommen, geschlossen, dass es sich bei diesem Gespräch um ein Anknüpfen an das Erstgespräch mit dem Kläger handelte.

Die Auslegung der Urteilsfeststellungen im Einzelfall ist regelmäßig keine erhebliche Rechtsfrage im Sinn des § 502 Abs 1 ZPO (RIS-Justiz RS0118891), es sei denn, die Auslegung durch das Berufungsgericht stellt eine unververtretbare Fehlbeurteilung dar (6 Ob 4/17g). Eine solche kann hier nicht erkannt werden, zumal für die vom Nebenintervenienten der Feststellung unterstellte Bedeutung keine Anhaltspunkte vorliegen.

2.1 Erforderlich für die Erlangung eines Provisionsanspruchs ist, dass die Tätigkeit des Handelsvertreters für den Geschäftsabschluss zwischen Unternehmer und Drittem verdienstlich war („Verdienstlichkeitstheorie“) (RIS-Justiz RS0106002). Eine verdienstliche Tätigkeit liegt dann vor, wenn sie den Anforderungen des Vermittlungsvertrags entspricht und ihrer Art nach geeignet ist, für den Geschäftsherrn Vertragspartner aufzufinden bzw diese zum Vertragsabschluss zu bewegen (RIS-Justiz RS0062747 [T1]; RS0106002). Der Vermittler muss mit dem Vertragspartner verhandeln, das heißt, er muss an ihn herantreten, mit ihm Fühlung aufnehmen und seine Stimmung erkunden. Er muss ihm die näheren Mitteilungen machen, die ihn in die Lage setzen, die Vertragsgelegenheit zu prüfen. Zur

Vermittlung gehört, dass der Vermittler auf den Entschluss des Gegners mindestens einwirkt, dass er ihm das Vertragsangebot schmackhaft zu machen sucht, indem er fördernde Vorstellungen erweckt oder bekräftigt und hemmende beseitigt oder entkräftet (RIS-Justiz RS0062825).

2.3 Bei § 8 Abs 2 HVertrG handelt es sich um dispositives Recht, sodass auch eine geringere Verdienstlichkeit als die gesetzlich vorgesehene den Provisionsanspruch auslöst (RIS-Justiz RS0106002).

3.1 Der Rechtsfrage, ob ein Vertrag im Einzelfall richtig ausgelegt wurde, kommt grundsätzlich keine erhebliche Bedeutung zu (RIS-Justiz RS0044298, RS0042776), außer es wird in Verkennung der Auslegungsgrundsätze ein unvertretbares und aus Gründen der Einzelfallgerechtigkeit zu korrigierendes Auslegungsergebnis erzielt (RIS-Justiz RS0042776 [T1, T3]). Bei der Auslegung einer Willenserklärung nach den §§ 914 ff ABGB ist zunächst vom Wortsinn in seiner gewöhnlichen Bedeutung auszugehen, dabei aber nicht stehen zu bleiben, sondern der Wille der Parteien, das ist die dem Erklärungsempfänger erkennbare Absicht des Erklärenden, zu erforschen (RIS-Justiz RS0017915). Unter der gemäß § 914 ABGB zu erforschenden „Absicht der Parteien“ ist die dem Erklärungsgegner erkennbare und von ihm widerspruchslos zur Kenntnis genommene Absicht des Erklärenden zu verstehen (RIS-Justiz RS0017915 [T27, T29]).

3.2 In Punkt 1.1 des Akquisitionsvertrags, wird der Kläger beauftragt, geeignete Sponsoren zu akquirieren. Punkt 1.3 legt fest, dass der Kläger nicht berechtigt ist, ohne vorherige Zustimmung der Beklagten mit potentiellen Sponsoren direkt oder indirekt in Verbindung zu treten, und dass es der Beklagten zu jedem Zeitpunkt des Vermarktungsprozesses gestattet ist, selbst zu einem oder mehreren potentiellen Sponsoren in Kontakt zu treten. Weiters, dass ab dem Zeitpunkt, in dem der Kläger in Abstimmung mit der Beklagten die erste Geschäftsanbahnung mit einem potentiellen Sponsor übernommen hat, die Beklagte den Kläger über allfällige direkte Kontakte zwischen ihr und dem jeweils potentiellen Sponsor zu informieren hat. Punkt 2.3 regelt die Teilung der Provision, wenn zwei oder mehrere Akquise-Partner erfolgreich zu einem Vertragsabschluss beigetragen haben.

3.3 Wenn das Berufungsgericht zu dem Auslegungsergebnis gelangte, dass im vorliegenden Fall Art und Ausmaß der Verdienstlichkeit vertraglich derart geregelt sei, dass der Vermittler bereits durch die ausdrücklich genannte erste Anbahnung des Geschäfts auf der Schwelle des „Interesse-Weckens“, des „Schmackhaft-Machens“ und des „Kontakt-Knüpferns“ verdienstlich werde, ist es von den oben angeführten Grundsätzen der Rechtsprechung zur Vertragsauslegung nicht abgewichen. Damit kommt es auf das von der Beklagten entwickelte Bewerbungssponsorpaket nicht an.

4. Ob die Tätigkeit des Handelsvertreters verdienstlich war, hängt von den Umständen des Einzelfalls ab. Das Berufungsgericht beurteilte vor dem Hintergrund der dargestellten – vertretbaren – Auslegung des Vertrags die Beibringung des (späteren) Sponsors, die Kontaktaufnahme zu ihm, die Erstgeschäftsanbahnung und die Nennung der Eckdaten des Namenssponsoring und des Werbewerts als verdienstliche Tätigkeit des Klägers. Dies ist nicht korrekturbedürftig, zumal der (spätere) Sponsor im Hinblick darauf auch sein grundsätzliches Interesse an einem Sponsoring bekundete.

5.1 Steht die Verdienstlichkeit fest, ist in einem weiteren Schritt das Kausalitätserfordernis zu prüfen (§ Ob 110/16x mwN). Für das Entstehen des Provisionsanspruchs genügt nicht jede (mit-)kausale und verdienstliche Tätigkeit des Maklers; vielmehr ist entscheidend, ob seine Tätigkeit bei wertender Betrachtung der Gesamtumstände im konkreten Einzelfall für das letztlich zustande gekommene Geschäft nicht bloß als (mit-)kausal, sondern als adäquat anzusehen ist (RIS-Justiz RS0062878 [T5]; RS0029415 [T1]). Umstände die zur Verneinung der Adäquanz einer an sich verdienstlichen und (mit-)kausalen Tätigkeit führen können, sind nach der Rechtsprechung etwa das Scheitern der ursprünglichen Vertragsverhandlungen an sehr unterschiedlichen Preisvorstellungen der Parteien, die für den folgenden Vertragsabschluss maßgebliche spätere Eigeninitiative der anderen Vertragspartei oder eines unbeteiligten Dritten ohne neuerliche Aktivität des Maklers und der (sehr) lange Zeitabstand zwischen dem Tätigwerden des Maklers und dem Vertragsabschluss (RIS-Justiz RS0062786 [T5]). So besteht etwa kein Anspruch auf Vermittlungsprovision, wenn das angestrebte Rechtsgeschäft erst nach dem endgültigen Scheitern der Bemühungen des Vermittlers ausschließlich aufgrund anderer Umstände zustande kommt (RIS-Justiz RS0062752 [T1]). Auch die Frage der adäquaten Verursachung erfüllt in der Regel nur dann die Voraussetzungen des § 502 Abs 1 ZPO, wenn die angefochtene Entscheidung auf einer vom Obersten Gerichtshof zu korrigierenden Fehlbeurteilung beruht (RIS-Justiz RS0110361 [T5]).

5.2 Das Berufungsgericht ging davon aus, dass der Kläger im Zusammenhang mit einem angestrebten – und letztlich auch abgeschlossenen – Namenssponsoringvertrag den relevanten Erstkontakt hergestellt und durch die bei diesem

Gespräch grundsätzliche Skizzierung des Bewerbungssponsorings die weiteren Gespräche mit der Beklagten über Einschaltung des Nebenintervenienten bloß auf Wunsch des Sponsors „ins Rollen“ gebracht habe. Insbesondere habe der Kläger die Beklagte über das grundsätzliche Interesse des (späteren) Sponsors und seiner Forderung der weiteren Vermarktung durch den Nebenintervenienten informiert und so der Beklagten die wesentlichen Informationen weitergegeben, um die Gespräche mit dem Interessenten „am Laufen“ zu halten. In unmittelbarer zeitlicher Nähe (etwa 5 Wochen) habe der Nebenintervenient auch die Verhandlungen mit dem Interessenten (wieder) aufgenommen, und so an das Erstgespräch mit dem Kläger angeknüpft. Aufgrund dieses Geschehensablaufs sei von der adäquaten (Mit-)Ursächlichkeit des Agierens des Klägers am Zustandekommen des Sponsoringvertrags zwischen der Beklagten und dem Sponsor auszugehen, selbst wenn der letztlich abgeschlossene Sponsoringvertrag, von der Beklagten und dem Nebenintervenienten ausverhandelt worden sei und sich – in einer nicht näher festgestellten Art und Weise – in Preis und Umfang von der ersten Skizzierung des Vertrags durch den Kläger unterschieden habe. Von einer Unterbrechung dieses Kausalzusammenhangs könne nicht ausgegangen werden. Auch diese Beurteilung des Berufungsgerichts ist nicht korrekturbedürftig.

6. Die Frage des Ausmaßes des Provisionsanspruchs des Klägers stellt sich im Hinblick auf das derzeit allein gegenständliche Rechnungslegungsbegehren nicht.

7. Dieser Beschluss bedarf keiner weiteren Begründung (§ 510 Abs 3 ZPO).

Textnummer

E121904

European Case Law Identifier (ECLI)

ECLI:AT:OGH0002:2018:00700B00068.18B.0524.000

Im RIS seit

06.07.2018

Zuletzt aktualisiert am

24.01.2019

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

© 2024 JUSLINE

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

www.jusline.at