BUNDESGERICHTSHOF

IM NAMEN DES VOLKES

URTEIL

III ZR 119/04

Verkündet am:
16. Dezember 2004
F r e i t a g
Justizamtsinspektor
als Urkundsbeamter
der Geschäftsstelle

in dem Rechtsstreit

Nachschlagewerk: ja

BGHZ: ja (zu A.)

BGB § 652 Abs. 1

Zur Frage, wann der Makler den Nachweis der Gelegenheit zum Abschluß eines Vertrages über den Erwerb einer aus (Publikums-)Kommanditgesellschaften bestehenden Unternehmensgruppe erbracht hat.

BGH, Urteil vom 16. Dezember 2004 - III ZR 119/04 - OLG Frankfurt am Main
LG Frankfurt am Main

Der III. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs hat auf die mündliche Verhandlung vom 16. Dezember 2004 durch den Vorsitzenden Richter Schlick und die Richter Streck, Dr. Kapsa, Galke und Dr. Herrmann

für Recht erkannt:

Die Revisionen des Klägers und der Beklagten gegen das Urteil des 16. Zivilsenats des Oberlandesgerichts Frankfurt am Main vom 22. Januar 2004 werden zurückgewiesen.

Von den Kosten des Revisionsrechtszuges haben der Kläger 15/16 und die Beklagte 1/16 zu tragen.

Von Rechts wegen

Tatbestand

Der Kläger macht im Wege einer Stufenklage Provisionsansprüche aus einer Maklertätigkeit für die Beklagte im Zusammenhang mit dem Erwerb von Mehrheitsbeteiligungen einer Unternehmensgruppe geltend.

Anläßlich des Erwerbs einer Klinik in L. (unter anderem durch Übernahme der vom Kläger gehaltenen Kommanditanteile an der Betriebsgesellschaft) durch eine Tochtergesellschaft der Beklagten schlossen die Parteien am 29. Januar 1998 eine Vereinbarung, durch die der Kläger beauftragt wurde,

für die Beklagte "den Klinikmarkt zu sondieren und Kontakte zu Eigentümern von zum Verkauf stehenden Klinikbetrieben aufzubauen". Für diese Tätigkeit sollte der Kläger eine Pauschalvergütung von 200.000 DM zuzüglich Mehrwertsteuer erhalten, die 30 Tage nach der Übernahme der Klinik in L. durch die Beklagte fällig wurde.

Weiter heißt es in der Vereinbarung:

> "Die M. (= Beklagte) verpflichtet sich, für den Fall des Abschlusses von Kaufverträgen aufgrund eines von Herrn D. (= dem Kläger) nachgewiesenen Objektes eine Vermittlungsprovision von 1,5 % de Kaufpreises zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer zu zahlen. Der Kaufpreis umfaßt den Wert der Betriebsgesellschaft und der Immobilie."

In der Folgezeit schrieb der Kläger eine Vielzahl von Klinikbetreibern an. Auf ein an die Eigentümer der S. -Klinik in D. gerichtetes Schreiben des Klägers vom 18. Februar 1998 antwortete am 24. Februar 1998 H. unter dem Briefkopf der H. -Klinik GmbH, man sei grundsätzlich an einem Gespräch interessiert. Der Kläger setzte sich daraufhin telefonisch mit H. in Verbindung, welcher auf die Frage, ob seine Häuser insgesamt zu verkaufen seien, erklärte, auch darüber könne man reden.

Die H. -Klinikgruppe, eine Gesellschaft des bürgerlichen Rechts, bestand aus 26 Kommanditgesellschaften (GmbH & Co. KGs; "Objektgesellschaften"), von denen jede zumindest eine Klinik betrieb. Komplementäre der Objektgesellschaften waren entweder die K. GmbH oder die H. -Klinik GmbH. Geschäftsführer dieser beiden Komplementär-GmbHs war H. , der auch jeweils 74 % von deren Geschäftsanteilen hielt. Die Kom-

Hinweis: Auch Teile der Urteilssammlung sind als Datenbank nach §§ 87a ff. UrhG geschützt.

JLaw – Gesetze und Urteile (mobile App)
Kostenlos
Über 200 Gesetze
Über 100.000 Urteile
JLaw – für Android
JLaw – für iOS

manditanteile der Objektgesellschaften gehörten 460 Kommanditisten; eine Minderheit - nach dem Vortrag des Klägers insgesamt 25 %, bei sieben KGs zwischen 50 und 100 % - hielt die Familie H. .

Mit Schreiben vom 17. März 1998 teilte der Kläger der Beklagten mit, H. habe Gesprächsbereitschaft über einen Verkauf "seiner Häuser" signalisiert; als Eigentümer gebe es nicht nur H. , sondern weitere Anteilseigner, die ebenfalls bereit seien zu veräußern. Als möglichen Gesprächstermin nannte der Kläger der Beklagten den 7. April 1998. Außerdem stellte der Kläger der Beklagten von H. überlassenes Material über die Kliniken zur Verfügung. Am 7. April 1998 kam es unter Beteiligung des Klägers, der Vorstände der Beklagten sowie H. 's und dessen Ehefrau zu einem ersten Gespräch über die Übernahme der gesamten Klinik-Gruppe. Mit Schreiben vom 8. Mai 1998 übersandte die Beklagte H. den Entwurf eines letter of intent, der von H. jedoch nicht unterschrieben wurde, nachdem der Verwaltungsrat der Komplementär GmbHs und die Kommanditistenbeauftragten der Objektgesellschaften mitgeteilt hatten, ein Verkauf zu den genannten Bedingungen komme nicht in Betracht. Mit Schreiben vom 14. August 1998 übersandte die Beklagte H. ein Kaufangebot für sämtliche Kommanditanteile mit dem erklärten Ziel, mindestens 75 % an jeder der Objektgesellschaften zu erwerben. Unter dem 9. September 1998 kündigte die Beklagte gegenüber dem Kläger die Vereinbarung vom 29. Januar 1998, verbunden mit der Erklärung, eine Maklertätigkeit hinsichtlich zum Verkauf stehender Klinikbetriebe werde vom Kläger nicht mehr geschuldet und werde von der Beklagten auch nicht länger entgegengenommen. In seiner schriftlichen Einladung vom 21. September 1998 zu einer Gesellschafterversammlung vom 24. Oktober 1998 informierte H. die Kommanditisten über das Übernahmeangebot der Beklagten. Im Hinblick auf Ein-

wendungen und Anregungen des Verwaltungsrates wurde das Übernahmeangebot wiederholt geändert. Unter dem 20. Oktober 1998 versandte die Beklagte ein modifiziertes Übernahmeangebot direkt an sämtliche Kommanditisten. In einer außerordentlichen Gesellschafterversammlung vom 14. November 1998 stimmten die Kommanditisten für die Annahme des Angebotes der Beklagten. Auch der Verwaltungsrat stimmte am 28. November 1998 zu. In der Folgezeit übernahm die Beklagte die H. -Gruppe durch den Kauf von mehr als 90 % der Kommanditanteile an den Objektgesellschaften sowie 74 % der Geschäftsanteile der Komplementär-GmbHs.

Der Kläger hat vorgerichtlich von der Beklagten die Zahlung einer Maklerprovision von 19.500.000 DM zuzüglich 16 % Mehrwertsteuer, insgesamt 22.620.000 DM (= 11.565.422 €), verlangt (Schreiben vom 13. Januar 1999 und vom 21. Januar 1999). Im (Stufen-)Prozeß hat das Landgericht durch Teilurteil in erster Stufe über das Auskunftsbegehren des Klägers entschieden. Es hat die Beklagte unter Abweisung der weitergehenden Auskunftsklage verurteilt, dem Kläger Auskunft zu erteilen über die Höhe der Kaufpreisansprüche der Kommanditisten der ehemaligen Objektgesellschaften, aufgeschlüsselt nach deren ursprünglichen Vertragsansprüchen und den gerichtlich sowie außergerichtlich geltend gemachten Nachzahlungsansprüchen aus diesen Verträgen; außerdem "über den Wert der zur H. -Gruppe gehörigen und von ihr übernommenen Betriebsgesellschaften sowie über den Wert sämtlicher zur Gruppe gehörigen Immobilien im Zeitpunkt der Übernahme". Auf die Berufung der Beklagten hat das Oberlandesgericht nur die Verurteilung der Beklagten aufrechterhalten, dem Kläger Auskunft zu erteilen über die Höhe der Kaufpreisansprüche der Kommanditisten der ehemaligen H. -Kliniken-Objektgesellschaften, aufgeschlüsselt nach deren ursprünglichen Vertragsansprüchen

und den gerichtlich sowie außergerichtlich geltend gemachten Nachzahlungsansprüchen aus diesen Verträgen. Hiergegen richten sich die - vom Oberlandesgericht zugelassenen - Revisionen der Parteien: Die des Klägers mit dem Ziel der Wiederherstellung der Verurteilung der Beklagten zur Auskunftserteilung in dem vom Landgericht ausgesprochenen Umfang; die der Beklagten mit dem Ziel der Abweisung des Auskunftsanspruchs insgesamt.

Entscheidungsgründe

Beide Revisionen bleiben erfolglos.

A. Zum Grund des Provisionsanspruchs

I.

Das Berufungsgericht bejaht dem Grunde nach einen Provisionsanspruch des Klägers. Dieser habe - als Nachweismakler beauftragt - der Beklagten den "Nachweis der Gelegenheit zum Abschluß eines Vertrages" erbracht. Er habe der Beklagten 26 zum Ankauf bereitstehende, von sogenannten Publikumsgesellschaften betriebene Klinik-Objekte benannt. Der von ihm der Beklagten als Verantwortlicher dieser Gruppe genannte - an einer Veräußerung "seiner" Kliniken interessierte und dazu bereite - H. sei nicht nur Mitgesellschafter, sondern auch "letztlich der vertretungsberechtigte Geschäftsführer" dieser Objektgruppe gewesen. Daß H. nicht berechtigt war, der Beklagten die einzelnen Kommanditanteile zu verschaffen, stehe nicht ent-

gegen. Der Provisionsanspruch des Maklers setze keine vollständige personelle und sachliche Identität zwischen beabsichtigtem und später zustande gekommenem Vertrag voraus. Es reiche, wenn zwischen "Erst- und Zweitinteressenten" im Zeitpunkt der Maklertätigkeit eine besonders enge, auf Dauer angelegte persönliche oder wirtschaftliche Bindung bestanden habe. Daneben sei in sachlicher Hinsicht lediglich entscheidend, ob nach den Umständen des Einzelfalles der vom Auftraggeber des Maklers erstrebte wirtschaftliche Erfolg eintrete. Da der "Zweitinteressent" im vorgenannten Sinne nicht schon von Anfang an feststehen müsse, komme es nicht darauf an, ob er schon im Zeitpunkt der Maklertätigkeit verkaufsbereit gewesen sei; dementsprechend sei es unerheblich, wann sich die Kommanditisten der einzelnen Betriebsgesellschaften zum jeweiligen Verkauf entschlossen hätten. Eine objektbezogene wirtschaftliche Identität von beabsichtigtem und tatsächlich ausgeführtem Geschäft bestehe in jedem Fall zwischen dem Kauf eines bestimmten Gegenstandes (Grundstück, Betrieb, Unternehmen) und dem Erwerb der Verfügungsmacht über diesen durch Übernahme von Geschäftsanteilen an einer Besitzgesellschaft. Der Umstand, daß die Beklagte letztlich durch den Erwerb von Kommanditanteilen von den einzelnen Kommanditisten lediglich Mehrheitsbeteiligungen an Betriebsgesellschaften erworben habe, sei deshalb in bezug auf den Vergütungsanspruch des Klägers ohne Bedeutung; denn insoweit habe H. nicht nur als verantwortlicher Geschäftsführer, sondern auch als Mitgesellschafter mit den übrigen Kommanditisten eine solche enge gesellschaftsrechtliche Beziehung verbunden, wie sie Voraussetzung für eine personelle Identität sei.

Die gegenteilige Auffassung der Beklagten sei unredlich. Ihr Vortrag, ihr sei es von Anfang an nur um den Erwerb von Gesellschaftsanteilen gegangen, sei unglaubhaft. In der Vereinbarung vom 29. Januar 1998 sei keine Rede da-

von gewesen, daß die Beklagte nur Kliniken ankaufen wollte, die von Publikumsgesellschaften betrieben wurden. Vor dem Nachweis einer zum Verkauf anstehenden Klinik könne sie gar nicht gewußt haben, von wem und in welcher Form diese betrieben wurde. Demgemäß könne die Beklagte erst nach Kontaktaufnahme mit H. als "Sprecher" der Betriebsgesellschaften für dessen Klinik-Gruppe in Erfahrung gebracht haben, daß es sich um eine Publikumsgesellschaft mit vielen Kommanditisten handelte. Insoweit habe es sehr wohl mehrere rechtliche Möglichkeiten zum Erwerb der "Kliniken" gegeben. Sowohl der unmittelbare (Objekt-)Erwerb als auch der Erwerb von (Mehrheits-)Beteiligungen sei dafür in Betracht gekommen. Erst nach der Kontaktaufnahme mit H. als dem geschäftsführenden Vertreter der Betreibergesellschaften und anderen Verantwortlichen (Verwaltungsrat) habe überhaupt abgeklärt werden können, auf welche Weise ein Erwerb der "Kliniken" durchgeführt werden könne. Wenn dann die Verhandlungen darauf hinausgelaufen seien, daß die einzelnen Gesellschaftsanteile erworben werden sollten, habe der Beklagten klar sein müssen, daß sie für den "Kauf" der nachgewiesenen Objekte zahlreiche Einzelverträge - nach ihrem Vortrag über 450 - mit den einzelnen Gesellschaftern abschließen mußte. Das sei aber nach Treu und Glauben (§ 242 BGB) kein Grund, dem Kläger die verdiente Nachweisprovision zu versagen. Dies gelte um so mehr, als die Beklagte den Maklervertrag mit dem Kläger gerade in dem Augenblick gekündigt habe, als sich diese Verfahrensweise ergeben habe. Der Verdacht, daß dies dem Zweck gedient haben könnte, sich einem berechtigten Provisionsanspruch des Klägers zu entziehen, sei zu offenkundig, als daß dieser Aspekt völlig außer Betracht gelassen werden könnte; dem stehe nicht entgegen, daß es zu Meinungsverschiedenheiten zwischen H. und dem Verwaltungsrat der Betreibergesellschaften gekommen sein solle.

II.

Diese - von der Beklagten im Rahmen ihrer Revision bekämpften - Ausführungen halten im Ergebnis der rechtlichen Nachprüfung stand.

1. Bei der Vereinbarung der Parteien vom 29. Januar 1998 handelte es sich, wie das Berufungsgericht rechtsfehlerfrei und unbeanstandet annimmt, um einen Nachweismaklervertrag. Die nach § 652 BGB dem Nachweismakler obliegende Leistung besteht in dem "Nachweis der Gelegenheit zum Abschluß eines Vertrages" (des sog. Hauptvertrages). Damit ist eine Mitteilung des Maklers an seinen Kunden gemeint, durch die dieser in die Lage versetzt wird, in konkrete Verhandlungen über den von ihm angestrebten Hauptvertrag einzutreten (st. Rspr., vgl. nur BGH, Urteil vom 4. Oktober 1995 - IV ZR 73/94 - NJW-RR 1996, 113 und Senatsbeschluß vom 28. September 1995 - III ZR 16/95 - NJW-RR 1996, 113, 114 m.w.N.). Beim Immobilienkauf erfordert dieser Nachweis in der Regel neben der eindeutigen Bezeichnung des Objekts konkrete Angaben zu der Person, die zu substantiellen Verhandlungen über den Vertragsabschluß berechtigt ist. Das ist der zur Verfügung über das Objekt Berechtigte, in der Regel also der Eigentümer (Urteil vom 4. Oktober aaO). Der Nachweis einer Gelegenheit erfordert zudem, daß der nachgewiesene Abschlußberechtigte im Nachweiszeitpunkt vertragsbereit ist (Senat BGHZ 141, 40, 46; BGH, Urteil vom 4. März 1992 - IV ZR 267/90 - NJW-RR 1992, 687).

2. Der Erwerb von "Klinikbetrieben" durch die Beklagte, wie er durch die vom Kläger nach Maßgabe des Vertrages vom 29. Januar 1998 zu erbringenden Nachweise gefördert werden sollte, war, wie das Berufungsgericht zutref-

fend ausgeführt hat, grundsätzlich in zweierlei Form denkbar: Als Unternehmenskauf im Sinne des Erwerbs der Gesamtheit der einzelnen Wirtschaftsgüter bestimmter Klinikunternehmen ("asset deal"; vgl. Palandt/Putzo BGB 64. Aufl. § 453 Rn. 7; Rozijn, Der Unternehmensmaklervertrag [2001] S. 50 f) oder - wenn es sich um Kliniken in der Hand von Gesellschaften handelte - durch die die mehrheitliche Übernahme der Gesellschaftsanteile ("share deal"; vgl. Palandt/Putzo aaO Rn 7, 23; Rozijn aaO S. 51 ff).

a) Das Berufungsgericht ist nach dem Gesamtzusammenhang seiner Ausführungen dahin zu verstehen, daß der Kläger der Beklagten im Sinne der ersteren Erwerbsmöglichkeit, nämlich eines "unmittelbaren (Objekt-)Erwerbs" von den 26 Objektgesellschaften bzw. der von ihnen gebildeten Objektgruppe, den erforderlichen Maklernachweis geführt habe. Von diesem Ausgangspunkt erklärt sich auch die weitere Prüfung des Berufungsgerichts, ob zwischen der der Beklagten "nachgewiesenen" Erwerbsmöglichkeit und dem von dieser letztlich durchgeführten Geschäft (Hauptvertrag), nämlich dem Erwerb der Geschäftsanteile an den Komplementär-GmbHs und der überwiegenden Mehrheit der Kommanditanteile der Objektgesellschaften, in sachlicher und personeller Hinsicht "Identität" bestehe (zu diesem Fragenkreis vgl. Senatsurteil vom 7. Mai 1998 - III ZR 18/97 - NJW 1998, 2277, 2278); Palandt/Sprau aaO Rn. 43; Reuter aaO Rn. 76 ff).

b) aa) Wie die Revision der Beklagten an sich mit Recht beanstandet, läßt allerdings die Argumentation des Berufungsgerichts - was seinen Ausgangspunkt, der Kläger habe durch den Hinweis der Beklagten auf H.
eine ganze Gruppe von zum Ankauf bereitstehenden Klinik-Objekten benannt, angeht -, eine Auseinandersetzung damit vermissen, daß der genannte An-

sprechpartner H. zwar Geschäftsführer der Komplementär GmbHs der 26 Objektgesellschaften war und als solcher auch die Leitung dieser Kommanditgesellschaften in Händen hatte, daß er jedoch nicht dazu befugt war, die als Kommanditgesellschaften organisierten Klinik-Unternehmen einzeln oder insgesamt zu verkaufen. Dies ergab sich zwar - im Außenverhältnis zu Dritten - nicht schon ohne weiteres daraus, daß gemäß § 5 Abs. 4 der Gesellschaftsverträge der GmbHs der Geschäftsführer zu "außergewöhnlichen Geschäften" die Zustimmung eines Verwaltungsrats einzuholen hatte (vgl. § 37 Abs. 2 GmbHG), jedenfalls aber aus dem gesellschaftsrechtlichen Grundsatz, daß der Abschluß eines Vertrages, durch den sich eine KG verpflichtet, das von ihr betriebene, ihr gesamtes Vermögen darstellende Unternehmen zu veräußern, zu seiner Wirksamkeit eines zustimmenden Beschlusses der Gesellschafter bedarf (BGH, Urteil vom 9. Januar 1995 - II ZR 24/94 - NJW 1995, 596; Rechtsgedanke des § 179a AktG). Im Einklang damit schrieb im Streitfall § 11 Abs. 2 Nr. 6 der Gesellschaftsverträge der KGs jeweils vor, daß über die Veräußerung des Unternehmens oder von wesentlichen Teilen desselben die Gesellschafter zu bestimmen hatten. Für diesen Fall - daß die die Wirksamkeit des Hauptvertrages von der Zustimmung des zustimmungsberechtigten Organs abhängt - kann zwar als (Makler-)Nachweis der Gelegenheit des Abschlusses eines Unternehmenskaufvertrages mit einer Gesellschaft auf der Verkäuferseite nicht verlangt werden, daß die betreffende Zustimmung des zuständigen Gesellschaftsorgans zum Verkauf bereits vorliegt. Es würde jedoch an der beim "Nachweis" vorausgesetzten Verkaufsbereitschaft der Gesellschaft fehlen, wenn zum maßgeblichen Zeitpunkt das zustimmungsberechtigte Organ oder die durch dieses vertretenen Gesellschafter - etwa die Mehrheit der Kommanditisten - überhaupt keine Verkaufsverhandlungen wünschten. Es würde in diesem Fall auch nicht als Nachweismaklerleistung ausreichen, dem an einer

Kaufgelegenheit interessierten Maklerkunden eine Gesellschaft als Rechtsträger eines geeigneten Objekts und deren - verkaufsbereites - Vertretungsorgan zu benennen (vgl. Rozijn aaO S. 272 ff, 276, 278).

bb) Eine solche Sachlage war im Streitfall jedoch nicht gegeben, mit der Folge, daß entgegen der Auffassung der Revision das Berufungsgericht durch die gesellschaftsrechtlichen Gegebenheiten nicht gehindert war, von der (generellen) Verkaufsbereitschaft der Objektgesellschaften zum Zeitpunkt des Nachweises des Klägers auszugehen.

Eine Entschließung oder eine sonstigen Verlautbarung der (Mehrheit der) Gesellschafter der H. -Gruppe oder eines für sie sprechenden Gesellschaftsorgans in dem Sinne, daß ein Verkauf generell abgelehnt werde, gab es nicht. Ablehnende Äußerungen des Verwaltungsrats und des Kommanditistenbeauftragten, auf die die Beklagte sich beruft, betrafen jeweils nur das Verfahren und die Bedingungen, nicht die generelle Bereitschaft zu einem Verkauf. Jedenfalls bei den sog. Publikumsgesellschaften (vgl. Palandt/Sprau aaO § 705 Rn. 47), um die es sich auch hier handelt, ist typischerweise davon auszugehen, daß die Kommanditisten als Kapitalanleger gegenüber Unternehmensveräußerungen, die einen Gewinn versprechen, eine (latent) offene Haltung einnehmen. Kommt es in engem zeitlichen Zusammenhang mit der ersten Kontaktaufnahme zwischen dem Maklerkunden (Kaufinteressenten) und der Geschäftsführung einer solchen Gesellschaft zu einem Übernahmegeschäft unter Zustimmung der (Mehrheit der) Kommanditisten, so spricht die tatsächliche Vermutung dafür, daß die Kommanditisten von Anfang an - generell - "verkaufsbereit" waren. Den Feststellungen des Berufungsgerichts und auch dem Tatsachenvortrag der Beklagten läßt sich hier nichts Gegenteiliges entnehmen.

cc) Danach spricht - bei einer wertenden, wirtschaftlichen Betrachtungsweise - alles dafür, es auch für den besagten Fall der (gesellschaftsrechtlichen) Alleinzuständigkeit der Gesellschafter für eine Unternehmensveräußerung als "Nachweis" ausreichen zu lassen, wenn einerseits der Geschäftsführer als vertretungsbefugtes Organ der Gesellschaft die Bereitschaft zu Vertragsverhandlungen erkennen läßt, andererseits keine besonderen Anhaltspunkte für eine generelle Ablehnung eines derartigen Vertragsabschlusses durch die zustimmungsberechtigten Beteiligten vorliegen (vgl. Rozijn aaO S. 274, 275 für die Übertragung eines Unternehmens als Teilbereich einer größeren Gesellschaft). Im Blick auf die Funktion des Maklers, Anbieter und Nachfrager zum Zwecke eines Vertragsabschlusses zusammenzuführen, ist die Zusammenführung von tatsächlich zur Verhandlung und generell zum Vertragsschluß bereiten Parteien erforderlich. Gibt der Geschäftsführer als das im allgemeinen vertretungsberechtigte Organ der Gesellschaft die Bereitschaft zum Vertragsschluß zu erkennen, so darf der Verhandlungspartner (Maklerkunde) hieraus im allgemeinen schon einigermaßen sicher entnehmen, für (Verhandlungen über) die betreffende Transaktion "den Fuß in der Tür" zu haben; die (endgültige) Zustimmung der Gesellschafter (Kommanditisten) wird sich aus seiner Sicht eher als ein "Internum" der anderen Verhandlungsseite darstellen, zumal sich in der Erklärung der Verhandlungsbereitschaft des Geschäftsführers zugleich regelmäßig die Bereitschaft äußert, im Sinne des in Betracht gezogenen Geschäfts auf die Gesellschafter einzuwirken. Zu berücksichtigen ist auch, daß aus der Sicht des Maklerkunden (Verhandlungspartners des Geschäftsführers der Gesellschaft), solange keine klare Verlautbarung der Gesellschafter existiert, wonach ein Verkauf generell nicht in Betracht kommt, die (latente) Verkaufsbereitschaft (auch) der Gesellschafter kein Problem darstellt: Ihn interessiert nur, wie

die Gesellschafter sich zu seinem konkreten - verhandelbaren - Übernahmeangebot stellen. Das wiederum hängt vom Inhalt seines Angebots und von den Verhandlungen hierüber ab; der (Nachweis-)Makler hat damit nichts mehr zu tun. Dieser hat vielmehr, wenn in solchen Fällen der Hauptvertrag nach Verhandlungen über die Übernahmebedingungen letztendlich mit Zustimmung der Gesellschafter zustande kommt, die Provision für den betreffenden Nachweis verdient.

c) Da nach allem der Beklagten eine Vertragsangelegenheit für die Übernahme der Kliniken der H. -Gruppe jedenfalls im Sinne eines Unternehmenskaufs von den Objektgesellschaften nachgewiesen hat, kommt es nicht entscheidend darauf an, ob damit auch den Anforderungen an den Nachweis der Gelegenheit einer Übernahme der Kliniken durch Beteiligungserwerb Genüge getan war - wofür allerdings bei der gebotenen wirtschaftlichen Betrachtungsweise alles spricht (a.A. Rozijn aaO S. 260 ff, 263, 266, 278, der die Mitteilung von Namen und Anschriften der verkaufsbereiten Gesellschafter fordert). Wird vom Investor ein Unternehmenskauf im Wege der Einzelrechtsübernahme von einer Gesellschaft angestrebt und kommt es schließlich zur Unternehmensübernahme durch Kauf der (Mehrheit der) Gesellschaftsanteile, so ist nicht (mehr) die Frage zu klären, ob der Nachweis ordnungsgemäß erbracht wurde, sondern ob eine wirtschaftliche Identität zwischen angestrebtem und abgeschlossenem Hauptvertrag gegeben ist (Rozijn aaO S. 263 f). Nichts anderes gilt, wenn - wie hier nach den Feststellungen des Berufungsgerichts - ursprünglich beide Erwerbsarten in Betracht kamen und ein zumindest für einen "asset deal" hinreichender Nachweis erfolgte, dann jedoch der Hauptvertrag als "share deal" zustande gekommen ist.

3. Ausgehend davon, daß nach dem Maklervertrag vom 29. Januar 1998 der Erwerb von zum Verkauf stehenden Klinikbetrieben grundsätzlich sowohl als Einzelrechtserwerb als auch als Übernahme der (Mehrheit der) Gesellschaftsanteile möglich war, begegnet auch die Bejahung der wirtschaftlichen Identität des tatsächlich ausgeführten mit dem beabsichtigten Geschäft durch das Berufungsgericht entgegen der Revision der Beklagten keinen durchgreifenden rechtlichen Bedenken. Nach der organisatorischen (gesellschaftsrechtlichen) Gestaltung der H. -Klinikgruppe spricht die tatsächliche Vermutung dafür, daß die Übernahme der Klinik-Gruppe durch Erwerb der (ganz überwiegenden Mehrheit der) Gesellschaftsanteile an den dazu gehörenden 26 Objektgesellschaften wirtschaftlich im wesentlichen einem Kauf sämtlicher einzelner Kliniken als Unternehmen gleichkam (vgl. auch Senatsurteil vom 7. Mai 1998 aaO). Eine gesonderte Prüfung der "personellen Identität" auf der Veräußererseite, wie sie das Berufungsgericht vorgenommen hat und von der Revision der Beklagten als rechtsfehlerhaft beanstandet wird, erübrigt sich bei einer solchen Sachlage.

4. Rechtsfehlerfrei hat das Berufungsgericht schließlich auch einen Ursachenzusammenhang zwischen der Nachweistätigkeit des Klägers und dem Abschluß des Hauptvertrages durch die Beklagte angenommen. Weiterer tatrichterlicher Feststellungen bedurfte es dazu entgegen der Revision der Beklagten nicht. Mit dem erörterten Nachweis des Klägers war dessen Tätigkeit erschöpft. Für das Entstehen des Provisionsanspruchs genügt, daß die Beklagte den Hauptvertrag abgeschlossen hat, nachdem sie durch den Nachweis des Klägers Kenntnis von der Vertragsgelegenheit erhalten hatte (vgl. Senatsurteil vom 25. Februar 1999 - III ZR 191/98 - NJW 1999, 1255, 1257). Auf die einzelnen Bemühungen, die die Beklagte machen mußte, um letztendlich einen Ver-

tragsabschluß mit den Gesellschaftern der Objektgesellschaften der H. -Guppe zu erreichen, kommt es nicht an, auch nicht darauf, daß die Übernahmebedingungen im einzelnen noch ausgehandelt werden mußten.

B. Zum Auskunftsanspruch

I.

Das Berufungsgericht hat ausgehend von seiner Beurteilung zum Grund des Provisionsanspruchs einen Auskunftsanspruch des Klägers gegen die Beklagte bejaht "über die Höhe der Kaufpreisansprüche der Kommanditisten der ehemaligen H. -Kliniken-Objektgesellschaften, aufgeschlüsselt nach deren ursprünglichen Vertragsansprüchen und den außergerichtlich geltend gemachten Nachzahlungsansprüchen aus diesen Verträgen". Da die Beklagte sich verpflichtet habe, dem Kläger eine Provision für jedes Objekt in Höhe von 1,5 % des Kaufpreises (zuzüglich Mehrwertsteuer) zu zahlen, habe der Kläger Anspruch auf Auskunft über die Kaufpreise aus den einzelnen Kaufverträgen; sofern sich die einzelnen Kaufpreise durch vereinbarte Nachzahlungen verändert haben sollten, sei die Auskunft über die endgültigen Kaufpreise zu erteilen. In die "Kaufpreise" mit einzubeziehen seien in den Kaufverträgen vereinbarte Abfindungen der Kommanditisten für ihre Gesellschafterdarlehen.

Soweit der Kläger aus Punkt 2 Abs. 2 Satz 2 der Provisionsvereinbarung vom 29. Januar 1998 ("Der Kaufpreis umfaßt den Wert der Betriebsgesellschaft und der Immobilie") einen weitergehenden Provisions- und damit Auskunftsanspruch über den Wert der zur H. -Gruppe gehörigen und von der Beklagten

übernommenen Betriebsgesellschaften herleite, sei dies unbegründet. Mit der betreffenden Bestimmung werde dem Kläger lediglich zugesagt, den jeweiligen Kaufpreis, an dem sich seine Provision orientiere, in einer bestimmten Weise zu ermitteln, nämlich anhand des Wertes der (jeweiligen) "Betriebsgesellschaft" und der Immobilie(n). An der Berechnungsgrundlage für die Provisionen habe sich dadurch doch nichts geändert; Berechnungsgrundlage bleibe nach wie vor der in den Kaufverträgen mit den Verkäufern vereinbarte Kaufpreis. Es wäre unverständlich und liege deshalb außerhalb jeglicher Vertragsgestaltung, daß ein Satz einer Vertragsklausel den vorausgehenden Satz sogleich abändern sollte. Etwas anderes ergebe sich auch nicht aus dem Vortrag des Klägers, Grundlage der Klausel sei der Verkauf einer Klinik des Klägers an die Beklagte gewesen, bei der eine Aufspaltung zwischen einer Betriebsgesellschaft und einer Besitzgesellschaft bestanden habe. Eine solche Aufspaltung habe es bei den sogenannten H. -Kliniken gerade nicht gegeben. Mithin bedürfe es hier nicht der Addition des Wertes der Betriebsgesellschaft und der Besitzgesellschaft (Immobilien) als Grundlage für einen Provisionsanspruch und könne auch gar nicht dazu führen, weil es diese Unterscheidung hier nicht gebe. Vielmehr drücke sich der Wert des Betriebs der Klinik einschließlich des Wertes der Immobilien unmittelbar im (anteiligen) Kaufpreis für die einzelnen Gesellschaftsanteile aus. Die "Notiz" des Klägers vom 29. Mai 1998 gebe zu einer anderen Beurteilung keinen Anlaß, unter anderem deshalb nicht, weil sich aus dieser Notiz nicht ergebe, daß damit die Vereinbarung vom 29. Januar 1998 abgeändert und durch eine neue Provisionsvereinbarung ersetzt werden sollte. Auch aus den Kaufangeboten der Beklagten an die Kommanditisten ergebe sich nichts für eine abweichende Auslegung der Provisionsvereinbarung. Nichts anderes folge aus der Argumentation des Klägers, die Beklagte habe belastete Immobilien übernommen und diese Belastungen später abgelöst. Ei-

nem isolierten Anspruch auf Auskunft darüber, wie die Parteien eines Hauptvertrages die jeweilige Gegenleistung für einen veräußerten Gegenstand, an die die Maklerprovision anknüpft, ermittelt haben, fehle jegliche Rechtsgrundlage.

Den in diesem Rahmen angenommenen Auskunftsanspruch des Klägers hat das Berufungsgericht weder als aus Rechtsgründen ausgeschlossen noch seitens der Beklagten erfüllt angesehen. Die Ansicht der Beklagten, aus "Datenschutzgründen" zur Offenlegung der Kaufpreise nicht verpflichtet zu sein, könne nicht geteilt werden. Sie habe sich verpflichtet, die Provisionen des Klägers nach den Kaufpreisen zu bemessen; also müsse der Kläger diese Kaufpreise kennen, um seine Provision berechnen zu können. Die bloße Angabe einer nicht nachvollziehbaren "Summe" reiche zur Erfüllung des Auskunftsanspruchs nicht aus. Die Erfüllung des Anspruchs sei nicht durch die Vorlage der Anlage B 5 zur Klageerwiderung vom 20. September 1999 eingetreten: Sämtliche Einzelbeträge dieser Anlage seien geschwärzt, so daß jede Möglichkeit fehle, die - angebliche - Summe zu überprüfen. Dies gelte insbesondere auch in bezug auf die Zusammensetzung dieser Einzelbeträge nach "eigentlichem Kaufpreis" und "Abfindung" für Gesellschafterdarlehen. Im übrigen habe die Beklagte selbst zugestanden, daß ihr bei ihrer Summenangabe ein Rechenfehler unterlaufen sei.

II.

Revision des Klägers

Die tatrichterliche Auslegung der Provisionsvereinbarung der Parteien durch das Berufungsgericht unterliegt in der Revisionsinstanz nur einer auf Rechtsfehler begrenzten Überprüfung. Diese beschränkt sich darauf, ob anerkannte Auslegungsgrundsätze, gesetzliche Auslegungsregeln, Denkgesetze oder Erfahrungssätze verletzt sind oder ob die Auslegung auf Verfahrensfehlern beruht, etwa indem der Tatrichter unter Verstoß gegen Verfahrensvorschriften wesentliches Auslegungsmaterial unberücksichtigt gelassen hat (vgl. nur BGH, Urteil vom 6. Mai 1997 - KZR 43/95 - WM 1998, 883). Derartige Fehler macht die Revision des Klägers hier jedoch nicht mit Erfolg geltend. Der Sache nach handelt es sich bei ihrem Vorbringen im wesentlichen nur um den Versuch, in revisionsrechtlich unzulässiger Weise ihre eigene Auslegung an die Stelle derjenigen des Tatrichters zu setzen.

Anhaltspunkte dafür, daß das Berufungsgericht den Grundsatz der beiderseits interessengerechten Auslegung verkannt hat, sind nicht ersichtlich. Es hat auch den ihm vorliegenden Prozeßstoff zu der betreffenden Frage hinreichend gewürdigt. Auch mit dem Hinweis darauf, daß in den von der Beklagten vereinbarten Kaufpreis nicht die Sicherheiten eingeflossen sein dürften, die auf den übergegangenen Immobilien lasten, zeigt die Revision keinen Rechtsfehler in der Auslegung des Berufungsgerichts auf. Es mag sein, daß sich die Provision des Käufermaklers beim Grundstückserwerb normalerweise nicht allein nach dem Barkaufpreis sondern nach dem Gesamtaufwand des Käufers - einschließlich übernommener Schulden - richtet (vgl. Staudinger/Reuter BGB Bearbeitung März 2003 §§ 652, 653 Rn. 171). Auf die Provision für den Nachweis der Gelegenheit des Erwerbs eines Unternehmens, dessen Verkehrswert von der Differenz der in der Bilanz ausgewiesenen Aktiva und Passiva bestimmt wird, läßt sich dies nicht ohne weiteres übertragen (vgl. BGH, Urteil vom

15. März 1995 - IV ZR 25/95 - NJW 1995, 1738; Zopfs, Maklerrecht [2000], Rn. 132).

III.

Revision der Beklagten

Ausgangspunkt ist die - nach dem Text und Regelungszusammenhang der Provisionsvereinbarung auch naheliegende - revisionsrechtlich verbindliche tatrichterliche Auslegung des Berufungsgerichts, wonach die Beklagte verpflichtet ist, dem Kläger Provision für jedes nachgewiesene Objekt zu zahlen. Dies versucht die Revision ohne Erfolg dadurch zu "umgehen", daß sie ihrerseits die Auslegung vertritt, die Parteien hätten den Erwerb "eines“ Objektes nach dem hierfür gezahlten "(Gesamt-)Kaufpreis" verprovisionieren wollen, auch wenn dieser Erwerb rechtstechnisch den Abschluß mehrerer Kaufverträge voraussetzte. Rechtsfehler in der hiervon abweichenden Auslegung des Berufungsgerichts zeigt die Revision damit jedoch nicht auf. Rechtsfehlerfrei stellt das Berufungsgericht hinsichtlich des Umfangs der Auskunftsverpflichtung der Beklagten nicht auf den von der Beklagten für den Erwerb der H. -Klinik-Gruppe entrichteten Gesamtkaufpreis ab, sondern auf sämtliche für den Erwerb abgeschlossenen Verträge. Bezogen hierauf geht der weitere Einwand der Revision der Beklagten, den Anspruch auf Auskunft über den Gesamtkaufpreis habe die Beklagte erfüllt, ins Leere.

IV.

Die Entscheidung über die Kosten des Revisionsrechtszuges ergibt sich aus §§ 92 Abs. 1, 97 ZPO.

Schlick Streck Kapsa

Galke Herrmann