

Nachschlagewerk: ja

BGHZ: nein

BGB § 652

Soll der Verkäufermakler nach dem Maklervertrag seine Provision aus dem Verkaufspreis für das veräußerte Unternehmen berechnen, dann ist normalerweise anzunehmen, daß die vom Käufer übernommenen Unternehmensschulden nicht zu diesem Verkaufspreis gehören, dieser vielmehr den Verkehrswert des Unternehmens bezeichnet, der seinerseits von der Differenz der in der Bilanz ausgewiesenen Aktiva und Passiva bestimmt wird.

BGH, Urteil vom 15. März 1995 - IV ZR 25/94 - KG Berlin
LG Berlin

BUNDESGERICHTSHOF

IM NAMEN DES VOLKES

URTEIL

IV ZR 25/94

Verkündet am:
15. März 1995
Dietz
Justizangestellte
als Urkundsbeamtin
der Geschäftsstelle

in dem Rechtsstreit

1. der Frau Constanze F[REDACTED], geborene T[REDACTED]
 2. des Herrn Antonius F[REDACTED]
- beide: E[REDACTED]allee 2, B[REDACTED]

Beklagten und Revisionskläger,

- Prozeßbevollmächtigte: Rechtsanwälte Prof. Dr. [REDACTED]
und Dr. [REDACTED]

gegen

die St[REDACTED] und Partner Unternehmensberatungsgesellschaft
mbH, vertreten durch den Geschäftsführer Dirk St[REDACTED]
P[REDACTED]allee 2, B[REDACTED]

Klägerin und Revisionsbeklagte,

- Prozeßbevollmächtigte: Rechtsanwältin [REDACTED] -

- 2 -

Der IV. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs hat durch den Vorsitzenden Richter Dr. Schmitz und die Richter Dr. Zopfs, Römer, Dr. Schlichting und Terno auf die mündliche Verhandlung vom 15. März 1995

für Recht erkannt:

Auf die Revision der Beklagten wird das Urteil des 10. Zivilsenats des Kammergerichts in Berlin vom 16. Dezember 1993 aufgehoben.

Die Berufung der Klägerin gegen das Urteil der 5. Zivilkammer des Landgerichts Berlin vom 24. Februar 1989 wird zurückgewiesen.

Die Klägerin trägt die Kosten der Rechtsmittelzüge.

Von Rechts wegen

Tatbestand:

Die Klägerin hat für das in der Rechtsform einer Kommanditgesellschaft betriebene frühere Unternehmen der Beklagten einen Käufer gefunden. Die Parteien streiten über die Maklerprovision.

Das Unternehmen wurde veräußert, indem die Beklagten nach Eintritt einer von der Erwerberin gegründeten GmbH als persönlich haftende Gesellschafterin ihre Kommanditbeteili-



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



gungen auf die Erwerberin zum 2. Januar 1987 übertrugen. In § 3 des Kaufvertrages wurde ein Kaufpreis in Höhe von 337.949,33 DM vereinbart, der auch bezahlt worden ist. Gemäß § 7 des Vertrages übernahm die Erwerberin die in der Bilanz zum 31. Dezember 1986 aufgeführten Verbindlichkeiten des Unternehmens.

In dem von den Parteien am 10. Juni 1986 unterzeichneten "Maklerauftrag" heißt es zur Provision:

Der Auftragnehmer erhält für seine Verkaufsbe-
mühungen bei einem Verkaufserfolg 10% des Ver-
kaufspreises.

Im Oktober 1986 änderten die Parteien für den Fall ei-
nes Verkaufes an die spätere Erwerberin die Prozentzahl in
"7% des Verkaufspreises". Für ihre Tätigkeit hat die Kläge-
rin bislang 28.819,20 DM von den Beklagten erhalten.

Die Parteien streiten darüber, ob der Berechnung der
Provision außer dem in § 3 des Kaufvertrages genannten
Kaufpreis auch die gemäß § 7 übernommenen Verbindlichkeiten
zugrunde zu legen sind.

Das Landgericht hat die Klage abgewiesen. Der Berufung
der Klägerin wurde in Höhe von 219.208,57 DM stattgegeben.
Dagegen wenden sich die Beklagten mit ihrer Revision.

Entscheidungsgründe:

Die Revision führt zur Wiederherstellung des erstinstanzlichen Urteils.

Die Parteien streiten nicht mehr über die sonstigen im Berufungsurteil rechtsfehlerfrei entschiedenen Punkte, wie insbesondere das Zustandekommen des Maklervertrages zwischen den Parteien und das Erbringen der für den Kaufvertrag ursächlichen Maklerleistung. Von Rechtsfehlern beeinflusst sind aber die Ausführungen des Berufungsgerichts über die allein noch streitige Höhe der Provision.

1. Zu entscheiden ist, aus welchem Betrag die Provision zu berechnen ist. Maßgeblich dafür ist der im Maklervertrag niedergelegte Parteiwille. Gemäß der im Oktober 1986 geänderten Fassung des Maklervertrages stehen der Klägerin "7% des Verkaufspreises" als Maklerprovision zu.

Das angefochtene Urteil meint zu diesem entscheidenden Ausgangspunkt, unter "Verkaufspreis" werde üblicherweise nach allgemeiner Auffassung alles das verstanden, was der Käufer zum Zwecke des Erwerbs des Kaufgegenstandes insgesamt aufwenden müsse, wobei zum Gesamtaufwand auch übernommene Schulden gehören könnten. Aus der schriftlichen Vereinbarung der Parteien ergebe sich kein Anhaltspunkt dafür, daß dieser Begriff in einem anderen Sinn verstanden werden müsse. Die Beklagten hätten ihre Behauptung nicht zu beweisen vermocht, nachträglich sei eine Verständigung mit der Klägerin dergestalt erfolgt, daß die Provision nur nach dem aus einem Verkauf tatsächlich erzielten Barerlös berechnet,

"Verkaufspreis" also in diesem Sinne verstanden werden sollte.

Seine Auffassung von der Berechnungsgrundlage einer Maklerprovision bezeichnet das Berufungsgericht aber ohne ausreichende Begründung als allgemein und üblich. Wegen des demgemäß unzutreffenden Ausgangspunktes und weil weitere Auslegungsgesichtspunkte übersehen sind, kann das Berufungsurteil nicht bestehen bleiben. Die für diesen Ausgangspunkt im Berufungsurteil gebrachten Belege aus der höchstrichterlichen Rechtsprechung stützen ihn nicht.

Das Urteil des Bundesgerichtshofs vom 14. Juni 1965 (VIII ZR 231/63 - NJW 1965, 1755 = DB 1965, 927) betraf den Kauf eines Industriegrundstücks. Es sagt unter III. 1. nur, "Leistungen des Käufers, die als Teile des Kaufpreises zu gelten haben", seien einzubeziehen. Was aber als Teil des Kaufpreises zu gelten hat, wurde dort nicht näher ausgeführt und brauchte auch nicht ausgeführt zu werden. Soweit in jenem Fall ein Teil der streitigen Kosten doch eingerechnet worden war, konnte dazu der Bundesgerichtshof mangels Revision des Maklerkunden nicht Stellung nehmen.

In dem Verfahren, das dem Senatsurteil vom 8. Oktober 1975 (IV ZR 43/74 - AIZ 1976, 117) zugrunde gelegen hat, hatte der Makler vom Käufer, seinem Kunden, eine höhere Provision verlangt, die nicht nur vom Barpreis für das gekaufte Unternehmen berechnet wurde. Das Senatsurteil hat die Frage der Üblichkeit einer solchen Berechnung ebenso ausdrücklich offengelassen, wie die nach unterschiedlicher Behandlung von Grundstücken mit Belastungen einerseits und

Unternehmen mit Schulden andererseits. Es hat allein die Auslegung der damaligen Parteivereinbarung durch das damalige Berufungsgericht für rechtsfehlerfrei erklärt. In jenem Fall haben demgemäß nicht kraft Üblichkeit, sondern nur im Hinblick auf das Ergebnis der Auslegung die Schulden als Teile des Kaufpreises für das Unternehmen gegolten.

2. Das Berufungsgericht hat nur im Hinblick auf die von ihm zugrunde gelegte Üblichkeit im Sinne der Klägerin entschieden. Bei seiner Auslegung der Parteivereinbarung hat es sich demgemäß nicht in der Lage gesehen, für den Begriff "Verkaufspreis" ein übereinstimmendes Verständnis beider Parteien festzustellen. Jedoch sind von den Parteien im vorliegenden Fall genügend bedeutsame Auslegungssichtspunkte vorgetragen worden. Da weitere für die Auslegung heranzuziehende Umstände offenbar nicht vorgetragen werden können, kann der Senat den Maklervertrag selbst auslegen. Er kommt zu dem Ergebnis, daß die Vereinbarungen der Parteien zur Höhe der Provision im Sinne der Beklagten verstanden werden müssen.

a) Das Berufungsgericht hat sich mit dem von ihm gewählten Ansatzpunkt, üblicherweise gehörten übernommene Schulden eines Unternehmens zu dem Preis, der dafür zu zahlen und demgemäß als Verkaufspreis zu erzielen sei, den Ansatz für die Auslegung der Parteivereinbarung verstellt. Eher wird in den beteiligten Wirtschaftskreisen die Auffassung vorherrschen, daß der Kaufpreis im Hinblick auf die Differenz zwischen den in der Bilanz ausgewiesenen Aktiva und Passiva festgelegt wird, möglicherweise zuzüglich oder aber abzüglich weiterer den Unternehmenswert in der jewei-

ligen Verkaufssituation maßgeblich beeinflussender Faktoren. Der so errechnete oder geschätzte Betrag entspricht dem Verkehrswert des Unternehmens. In diesen werden demgemäß nicht dessen Schulden eingerechnet. Das gilt erst recht, wenn - wie hier - das Unternehmen in der Weise veräußert wird, das Gesellschaftsanteile übertragen werden. Bei dem Kauf eines Hausgrundstücks mag es anders sein. Dessen Verkehrswert wird von der Höhe der es belastenden Grundschulden oder Hypotheken nicht beeinflusst, ist vielmehr die Grundlage dafür.

Beide vom Kammergericht beauftragte Sachverständige haben trotz des im Beweisbeschluß ihnen aufgegebenen falschen Ansatzes mehrfach und ausdrücklich betont, daß beim Verkauf eines Unternehmens als Verkaufspreis im Sinne des Vertrages der aktive Unternehmenswert zu verstehen sei. Sie haben damit die Auffassung der Beklagten bestätigt. Beide haben das von der Klägerin angeführte Beispiel, auch beim Kauf eines Hausgrundstückes werde die Übernahme der Grundschulden eingerechnet, als unpassend abgelehnt.

b) Das Berufungsgericht hat nicht hinreichend berücksichtigt, daß die Klägerin anders als in den unter 1. erläuterten Fällen aus der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs als Maklerin für den Verkäufer und nicht für den Käufer tätig wurde. Muß der Verkäufer den Makler bezahlen, dann wird er bei der Provisionsberechnung nicht den Gesamtaufwand seines Vertragsgegners, sondern seinen ihm verbleibenden Verkaufserlös zugrunde legen wollen. Wird die ihm nachteiligere Berechnungsart des Berufungsgerichts im Maklervertrag nicht näher dargestellt, dann steht zu erwarten,

daß er sich - wie hier die Beklagten - gegen ein solches ihm fernliegendes Verständnis zur Wehr setzt.

c) Hier ist der Vertrag unstreitig von der Klägerin aufgesetzt worden. Deshalb hat das Landgericht bei seiner Klagabweisung die von ihm angenommene Unklarheit der Klägerin angelastet. Vor der Bewertung als unklar steht aber die Auslegung. Diese muß vom Empfängerhorizont der Beklagten her geschehen, weil für diese die Klägerin den Vertrag aufgesetzt hat.

Aus dieser Sichtweise ist die Verwendung des Wortes "Verkaufspreis" ein Indiz für die Auffassung zur Bezahlung des Verkäufersmaklers, wie sie oben unter b) dargestellt worden ist. Hinzu kommt die Betonung des Umstandes, daß die Provision erst bei Kaufpreiszahlung fällig werden soll. Diese Regelung findet sich im Maklervertrag nicht nur unter dessen Nr. 4 sondern auch unter Nr. 3 Satz 2 ("... finanzieller Ausgleich ... erbracht"). Die Beklagten konnten daraus entnehmen, daß die Zahlung des ihnen zu erbringenden Betrages maßgeblich eben auch für die Provision und ihre Berechnung war. Nur die in § 3 des Kaufvertrages als Kaufpreis genannten knapp 338.000 DM waren als "der finanzielle Ausgleich durch den Käufer" zu erbringen.

d) Die Revision rügt mit Recht, daß der Tatrichter das Schreiben der Klägerin vom 10. Juni 1986 nicht genügend berücksichtigt hat. An diesem Tage wurde der Maklervertrag abgeschlossen. Demgemäß bestimmte dieses Schreiben die bei den Beklagten im Zeitpunkt des Vertragsschlusses herrschende Vorstellung über die Berechnung der Provision, nicht

aber der spätere Schriftwechsel der Parteien. In diesem Schreiben heißt es wörtlich:

Zum Maklerauftrag: Wir erhalten ausschließlich vom Verkäufer unsere Verkaufsprovision. Wir sind nur im Verkäuferinteresse für den Verkauf tätig. Wir gehen davon aus, daß Sie einen Kaufvertrag nur dann unterzeichnen (und wir nur dann unsere Provision erhalten), wenn Ihnen der verbleibende Verkaufserlös ausreichend erscheint.

Aus der Sicht der Beklagten konnte als "der verbleibende Verkaufserlös" nur der ihnen übergebene Barzahlungsbetrag verstanden werden.

Dagegen kann das von der Klägerin immer wieder herangezogene Schreiben des Beklagten vom 10. Juli 1986 schon deshalb keine Bedeutung haben, weil es sich unstreitig mit einer später geplanten, aber dann doch nicht vereinbarten Übererlösprovision befaßte.

3. Nach allem kann die Klägerin über den unstreitig bereits erhaltenen Betrag von über 28.000 DM hinaus nichts mehr verlangen. Die maßgebliche Berechnungsgröße ist der in § 3 des Kaufvertrages genannte Barzahlungspreis in Höhe von 337.949,33 DM. 7% davon zuzüglich 14% Mehrwertsteuer ergeben nur 26.968,34 DM. Wegen der Regelung unter Nr. 5 des Maklervertrages, wonach zuvor aufgewandte Beratungskosten "gegengerechnet" werden sollten, ist es unerheblich, ob die Klägerin diese Zahlungen schon vor Abschluß des Kaufvertrages erhalten hat.

Dr. Schmitz

Dr. Zopfs

Römer

RiBGH Dr. Schlichting ist
wegen Krankheit verhindert
zu unterschreiben.

Terno

Dr. Schmitz