

I 2R 769/58

Verkündet
am 15. Januar 1960
an, Justizhauptsekretär,
als Urkundsbeamter der
Geschäftsstelle

I m N a m e n d e s V o l k e s

In dem Rechtsstreit

des Fabrikanten Wilhelm N [REDACTED] in D [REDACTED] H [REDACTED] Str. [REDACTED],
Klägers und Revisionsklägers,
- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt [REDACTED], [REDACTED] -

g e g e n

den Kaufmann Albert S [REDACTED] in D [REDACTED],
A [REDACTED] Straße [REDACTED],
Beklagten und Revisionsbeklagten,
- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt [REDACTED], [REDACTED] -

hat der Erste Zivilsenat des Bundesgerichtshofs auf die mündliche Verhandlung vom 15. Januar 1960 unter Mitwirkung des Senatspräsidenten Prof. Dr. h. c. Wilde und der Bundesrichter Dr. Löschner, Jungbluth, Pehle und Ebel

für Recht erkannt:

Die Revision des Klägers gegen das Urteil des 2. Zivilsenats des Oberlandesgerichts in Düsseldorf vom 28. März 1958 wird auf Kosten des Klägers zurückgewiesen.

Von Rechts wegen

Tatbestand:

Der heute im vorgerückten Lebensalter von 70 oder 71 Jahren stehende Kläger ist Inhaber des mit Wirkung vom 1. Januar 1949 erteilten deutschen Bundespatents Nr. 868 250 betreffend ein Verfahren zur Herstellung eines für die Weiterverarbeitung zu Nahrungsmitteln geeigneten zuckerhaltigen Grundstoffes und eines weiteren DBP Nr. 891 722. Ferner ist er Inhaber der Warenzeichen Nr. 616 242 "N's Invertose", Nr. 634 456 "Inverta" und der Rechte aus der Warenzeichenanmeldung N 3848/26 e Wz "Im-mu". Unter der Firma N & Co. KG stellte er eine Reihe von Heilmitteln her, die er insgesamt als "N's-Inverta-Heilmittel" und deren Trägersubstanz er als "N's Invertose" bezeichnete (vgl. den überreichten, im Jahre 1952 herausgegebenen Prospekt). Daneben entwickelte er ein nach dem DBP Nr. 868 250 herzustellendes Stärkungsmittel, das er unter der Bezeichnung "Invertan-Nährpaste" auf den Markt brachte.

Im Sommer 1955 bemühte sich der Kläger, die Herstellung und den Vertrieb seiner Präparate mit Ausnahme der Heilmittel in Lizenz zu vergeben. Er fand auch zunächst Interessenten in der Person der Kaufleute K und R, zu denen dann noch der Zeuge B trat. Die Durchführung des mit diesen Interessenten am 15. Juli 1955 geschlossenen Lizenz- und Rentenvertrages scheiterte jedoch daran, daß sich Kirschner schon nach ganz kurzer Zeit und später auch R zurückzog. Anfang August 1955 begann der Kläger zusammen mit B in bescheidenem Umfange mit der Herstellung und dem Vertrieb der "Invertan-Nährpaste", wobei er sich bereits des für das geplante neue Unternehmen in Aussicht genommenen Firmennamens "Inverta-Compagnie N & Co. KG" bediente. Nach vorübergehenden Meinungsverschiedenheiten mit B, die durch eine Vereinbarung vom 17. September 1955 beigelegt wurden, bemühten sich beide, anstelle der Kaufleute K und R einen anderen geeigneten Partner und Lizenznehmer zu gewinnen.

- 3 -

Auf ein Zeitungsinserat, in dem der Beklagte eine Gelegenheit zur Kapitalbeteiligung an einem geschäftlichen Unternehmen suchte, meldeten sich der Kläger und Baumert mit Schreiben vom 12. November 1955. Nach einer Besprechung vom 26. November 1955, bei der der Kläger dem Beklagten eine schriftliche Gewinnkalkulation überreichte, und einer weiteren vom 30. November 1955, an der auch die Ehefrau des Beklagten teilnahm, legte der Kläger mit Schreiben vom 1. Dezember 1955 nochmals unter Beifügung einer weiteren Kalkulation die Vorteile seines Angebots dar. Hierauf gab ihm der Beklagte fernmündlich seine Zusage, die der Kläger mit Schreiben vom 2. Dezember 1955 bestätigte. Alle erwähnten Schreiben trugen als Kopf die Firma "Inverta-Compagnie N & Co. KG" mit dem Zusatz "Hersteller der Inverta-Nähr-Präparate (Verfahren und Namen patentamtlich geschützt)" und waren von B mitunterzeichnet.

Am 10. Dezember 1955 trafen zunächst der Zeuge Baumert und der Beklagte zur Regelung ihrer internen Rechtsbeziehungen eine "grundsätzliche Vereinbarung". Am 12. Dezember 1955 schlossen beide mit dem Kläger einen ersten Lizenz- und Rentenvertrag, der die Umwandlung der im Handelsregister eingetragenen Firma N & Co. KG in eine GmbH mit dem Firmennamen "Inverta-Compagnie N & Co. GmbH" vorsah, an der sich der Beklagte mit einer Bareinlage von 10.000 DM beteiligen sollte. Bald darauf kamen die Beteiligten jedoch überein, vorläufig an der Rechtsform der Kommanditgesellschaft festzuhalten. Am 1. Januar 1956 schlossen sie einen neuen Lizenz- und Rentenvertrag, nach dessen Ziffern 5 und 8 B und der Beklagte die bisherige Firma N & Co. KG - ohne deren Verbindlichkeiten - übernehmen und als "Inverta-Compagnie N & Co. KG" fortführen sollten. Die weiteren Vereinbarungen stimmten im wesentlichen mit denjenigen überein, die schon im Vertrag vom 12. Dezember 1955 getroffen worden waren. Der Kläger übertrug an den Beklagten und B die alleinigen Lizenz- und Auswertungsrechte hinsichtlich des DBP Nr. 868-250 (unter Einbeziehung der Invertos® Erzeugnisse) und die ihm zustehenden drei Warenzeichen, wobei



er sich lediglich die Verwendung der Schutzrechte für Heilmittel vorbehielt. Die von Baumert und dem Beklagten übernommene Firma verpflichtete sich zur Zahlung einer monatlichen Lizenzabgabe von 7,5 % der Waren-Netto-Fakturenbeträge, mindestens jedoch von 1.000 DM im Monat, an den Kläger und im Falle seines Todes an seine - drei Jahre ältere - Ehefrau, und zwar bis zur Gesamthöhe von 50.000 DM, und weiterhin nach Erreichung dieser Summe zur Zahlung einer monatlichen Rente von 1.000 DM an den Kläger bzw. seine Ehefrau bis zum Tode des Längstlebenden.

In einer besonderen Vereinbarung vom gleichen Tage verpflichtete sich die neue Firma, für die Überlassung des Geschäftsinventars und zugleich zur Abgeltung von Investitionen des Klägers und eines verlorenen Baukostenzuschusses 2.500 DM in monatlichen Raten von je 80 DM sowie für die aktive Mitarbeit des Klägers im Januar 1956 250 DM, im Februar 300 DM und im März 250 DM zu zahlen; ferner wurde zur Überbrückung von Anlaufschwierigkeiten der neuen Firma vereinbart, daß als Lizenzgebühr zunächst nur für Januar 1.000 DM - nämlich der Betrag, der nach dem Hauptvertrag bei Unterschriftsleistung als Vorauszahlung zu entrichten war - und für März 1956 500 DM zu zahlen seien und die vereinbarten Lizenzgebühren erst vom 1. April 1956 ab laufen sollten; die gestundeten Beträge für Februar und März sollten später je nach Geschäftslage nachgezahlt werden.

Die Einhaltung dieser Vereinbarungen stieß auf Schwierigkeiten, weil der in den ersten Monaten des Jahres 1956 erzielte Umsatz nicht den Erwartungen der Lizenznehmer entsprach. Diese zahlten außer der ersten Lizenzgebühr von 1.000 DM lediglich im Januar 1956 für Gehalt und Inventarrente wie vereinbart 330 DM, im Februar statt 410 DM nur 330 DM und im März 1956 statt 830 DM nur 300 DM. Danach leisteten sie keine Zahlungen mehr. Verschiedene persönliche Besprechungen der Parteien und die Bemühungen des Beklagten, einen kapitalkräftigen Ersatzmann zu finden, führten nicht zu einem befriedigenden Ergebnis. Schließlich erklärte der Beklagte in einem Schreiben vom 21. Juni 1956

und einem weiteren vom 29. Juni 1956, in dem er zunächst seine Bemühungen um einen anderen Geldgeber schilderte, daß er sich vom Kläger arglistig getäuscht fühle und ihm anheimstelle, den Betrieb wieder selbst zu übernehmen, da es andernfalls zur Liquidation kommen müsse; der Beklagte erklärte sich bereit, die von ihm investierten Beträge unter Anrechnung banküblicher Zinsen noch weiterhin in der Firma zu belassen.

Der Kläger hat hierauf mit der vorliegenden Klage die bis einschließlich August 1955 erwachsenen Rückstände an Lizenzgebühren und den nach dem Zusatzabkommen geschuldeten Leistungen geltend gemacht und beantragt,

den Beklagten zur Zahlung von 5.980 DM nebst 5 % Zinsen seit Klagezustellung zu verurteilen.

Der Beklagte hat um
Abweisung der Klage gebeten.

Er hat vorgetragen, der Kläger habe ihn durch zahlreiche irreführende Angaben bei den Vertragsverhandlungen und in seinen Schreiben vom 12. November und 1. Dezember 1955 und durch Vorlage unrichtiger Gewinnkalkulationen arglistig getäuscht. Es habe sich herausgestellt, daß die Invertan-Nährpaste entgegen den Erklärungen des Klägers noch keineswegs gut eingeführt gewesen sei, daß die Kundschaft sie vielfach wegen ihres nicht zusagenden Geschmacks abgelehnt habe und daß allenfalls eine umfangreiche und kostspielige Werbung einen gewissen Erfolg habe erwarten lassen. Die von dem Kläger vorgeschlagene Umstellung der Produktion von der zuvor benutzten Verpackung in Glas auf Taschenpackungen in Würfelform habe erhebliche Aufwendungen erforderlich gemacht - er, der Beklagte, habe zusammen mit seiner Ehefrau mehr als 12.000 DM investiert - und nicht zu einer Steigerung des Umsatzes geführt. Zufolge der mit den Schreiben vom 21. und 29. Juni 1956 wirksam ausgesprochenen Anfechtung wegen arglistiger Täuschung

seien die Verträge vom 1. Januar 1956 nichtig und die aus ihnen hergeleiteten Klageansprüche daher unbegründet.

Der Kläger hat bestritten, unrichtige Angaben gemacht zu haben, und vorgetragen, er habe den Beklagten und seine Ehefrau wahrheitsgemäß davon unterrichtet, daß sich die Einführung des Präparates erst im Anfangsstadium befinde, und ihnen vor Vertragsschluß eine von dem Zeugen Baumert angefertigte Besuchsliste vom 29. August 1955 und ein gelbes Kassenbuch vorgelegt; aus diesen Unterlagen hätten sie den bescheidenen Umfang der bisherigen Werbebetätigung B. und die geringe Höhe der bis zu den Vertragsverhandlungen erzielten Umsätze deutlich ansehen können. Im übrigen habe der Beklagte bei verschiedenen in der Zeit von Januar bis Juni 1956 geführten Besprechungen, also nachdem er genügende eigene Erfahrungen habe sammeln können, wiederholt zum Ausdruck gebracht, daß er am Vertrag festhalten wolle, und damit, selbst wenn ihm ein Anfechtungsrecht zugestanden haben sollte, den Vertrag in Kenntnis dieses Rechtes bestätigt.

Der Beklagte ist diesem Vorbringen entgegengetreten.

Das Landgericht ist aufgrund des Ergebnisses der von ihm durchgeführten Beweisaufnahme zu der Auffassung gelangt, daß die Anfechtung wegen arglistiger Täuschung begründet sei, der Beklagte den Vertrag auch nicht nachträglich bestätigt habe, und hat die Klage abgewiesen. Die hiergegen gerichtete Berufung des Klägers hat das Berufungsgericht aus im wesentlichen gleichen tatsächlichen und rechtlichen Gesichtspunkten zurückgewiesen. Mit seiner Revision verfolgt der Kläger nunmehr den im zweiten Rechtszug um eine weitere Monatslizenz von 1.000 DM auf 6.980 DM nebst Zinsen erhöhten Klageantrag weiter, während der Beklagte um Zurückweisung des Rechtsmittels bittet.

Entscheidungsgründe:

- I. Das Berufungsgericht beginnt seine Darlegungen mit der zusammenfassenden Feststellung, daß der Kläger den Beklagten bei den Vertragsverhandlungen, wie sie sich insgesamt bei Zugrundelegung des unstreitigen Sachverhalts, der Zeugnisaussagen und der zu den Akten überreichten Unterlagen darstellten, über wesentliche Umstände getäuscht und die ihm obliegenden Aufklärungspflichten verletzt habe.

Schon das erste mit dem Briefkopf "Inverta-Compagnie" versehene Angebotsschreiben vom 12. November 1955, in dem der Kläger erklärt hatte: "Durch den beabsichtigten Austritt unseres Seniorpartners wegen hohen Alters wird die Position eines aktiven Teilhabers frei, die alle Möglichkeiten in sich birgt", habe - so meint das Berufungsgericht - bei dem Beklagten falsche Vorstellungen über die Bedeutung und Größe des Unternehmens erwecken müssen. Durch die Worte "unseres Seniorpartners" sei der Eindruck entstanden, als sei der ausscheidende Teilhaber schon lange Jahre in dem Geschäft tätig gewesen und als handele es sich mithin um ein seit langem bestehendes, alteingeführtes, von mehreren Personen geleitetes Unternehmen. Tatsächlich sei die "Inverta-Compagnie" jedoch erst Mitte Juli 1955 gegründet worden und habe bis zur Aufnahme der Vertragsverhandlungen der Parteien nur eine geringe geschäftliche Tätigkeit entfaltet und keine nennenswerten Umsätze erzielt. Ferner seien die Angaben im Firmenkopf täuschend; die Firmierung als Kommanditgesellschaft weise fälschlich auf einen vollkaufmännischen Betrieb hin und das Wortzeichen "Inverta" als Bestandteil der Firmenbezeichnung auf einen erheblichen "good will" der Marke, den diese in Wirklichkeit nicht besessen habe.

Wenn der Beklagte daher bereits mit irrigen Vorstellungen in die Verhandlungen mit dem Kläger gegangen sei, habe es diesem obgelegen, ihn nunmehr mit der gebotenen Klarheit über

die wahre geschäftliche Situation der "Inverta-Compagnie" und über das von ihr vertriebene Präparat zu unterrichten. Stattdessen habe er bei den mündlichen Verhandlungen, mit seinem Schreiben vom 1. Dezember 1955 und mit den dem Beklagten überreichten Gewinnkalkulationen weitere irreführende und falsche Angaben gemacht. So habe er die "Invertan-Nährpaste" als einen "kinderkrankheitsfreien Markenartikel" bezeichnet, der bei der Kundschaft schon bestens eingeführt sei, und in diesem Zusammenhang die Firmen V [REDACTED]-Versicherung und R [REDACTED] erwähnt. Tatsächlich sei das Erzeugnis kein Markenartikel im gebräuchlichen Sinn gewesen, da es an der erforderlichen Verkehrsanerkennung gefehlt habe. Es sei auch, wie der geringe Umsatz von wenigen 100 DM beweise, nicht bestens eingeführt gewesen; nur eine kleinere Zahl von Drogerien und Feinkostgeschäften sei beliefert worden; die V [REDACTED]-Versicherung habe lediglich eine Sendung erhalten und bei der R [REDACTED] hätten allenfalls Erprobungen stattfinden sollen; weitere Werbebesuche des Zeugen B [REDACTED] hätten nicht zu greifbaren Erfolgen geführt. Das Präparat habe auch nicht als kinderkrankheitsfrei bezeichnet werden dürfen, da ein Teil der Kundschaft die Ware wegen des ihr nicht zusagenden Geschmacks zurückgegeben und der Kläger deshalb gegenüber dem Vertreter K [REDACTED] eine Verbesserung durch Beigabe von Pfefferminz usw. in Aussicht gestellt habe. Ferner sei entgegen dem Bestreiten des Klägers durch die glaubwürdigen Aussagen der Zeugen B [REDACTED] und Frau S [REDACTED], der Ehefrau des Beklagten, erwiesen, daß er wahrheitswidrig behauptet habe, die Firma Dr. O [REDACTED], B [REDACTED], habe ihm für die Überlassung eines Kaltpuddingrezepts 100.000,-- DM und die Firma Frauengold für seine Inverta-Rezepte 70.000,-- DM geboten; diese Angaben hätten bei dem Beklagten falsche Vorstellungen über den Wert der Erzeugnisse des Klägers und die Möglichkeiten einer alsbaldigen gewinnbringenden Verwertung hervorrufen müssen.

Der so entstandene täuschende Gesamteindruck sei durch eine übertreibende, den tatsächlichen Verhältnissen nicht entsprechende Schilderung der Gewinnaussichten verstärkt worden. Die dem

Beklagten überreichten Gewinnkalkulationen, in denen für Glasware ein monatlicher Reingewinn von 8.180,-- DM, bzw. 8.800,-- DM und für Invertan-Kleinpackungen sogar ein solcher von 13.333,-- DM errechnet und bereits für die ersten 3 Vertragsmonate Januar bis März 1956 Gewinne von 4.400 DM, 6.600 DM, bzw. 8.800 DM als möglich bezeichnet worden waren, hätten jeder Grundlage entbehrt, bei dem Beklagten aber den Eindruck erwecken müssen, daß diese hohen Gewinne zum mindesten annähernd würden erzielt werden können. Dies gelte um so mehr, als der Kläger in seinem Schreiben vom 1. Dezember 1955 unter Zusammenfassung seiner mündlichen Anpreisungen von einer gesicherten Lebensexistenz, einer risikolosen Investierung, einer selten hohen Gewinnquote und einer einmalig breiten Konsumfähigkeit gesprochen habe, obwohl auch hierfür alle Voraussetzungen gefehlt hätten.

Das Berufungsgericht stellt fest, daß die vom Kläger hervorgegerufenen unrichtigen Vorstellungen den Beklagten zum Abschluß des Vertrages veranlaßt hätten, und meint, dieser würde bei Kenntnis der wahren Sachlage eine Verpflichtung zur Zahlung von Lizenzgebühren und Rentenleistungen, die in einem Zeitraum von 10 Jahren einen Betrag von 120.000 DM hätten erreichen können, nicht übernommen haben. Ferner gibt das Berufungsgericht seiner Überzeugung Ausdruck, daß der Kläger bewußt falsche Angaben gemacht und den Beklagten somit arglistig getäuscht habe. Es folgert hieraus, daß der Beklagte zur Anfechtung des Vertrages aus diesem Grunde berechtigt gewesen sei, die er mit seinen Schreiben vom 21. und 29. Juni 1956 wirksam erklärt habe. Den Einwand des Klägers, der Beklagte habe sein etwaiges Anfechtungsrecht jedenfalls dadurch verloren, daß er den Vertrag nachträglich wiederholt bestätigt habe, verwirft das Berufungsgericht aus der Erwägung, er habe von seinem Anfechtungsrecht nicht vor den Anfang Juni 1956 bei Rechtsanwalt Dr. Ol [REDACTED] geführten Vergleichsverhandlungen Kenntnis erlangt und sein späterer Vorschlag, unter Ausschaltung des Zeugen B [REDACTED] mit dem Kläger allein zusammenzuarbeiten, und seine Bemühungen um einen Interessenten für die Übernahme des Geschäftsbetriebes

seien nicht als Bestätigung des anfechtbaren Vertrages, sondern nur als Versuche zur Rettung des investierten Kapitals aufzufassen.

Die Angriffe der Revision gegen diese Beurteilung sind - abgesehen von einigen Punkten, die das Ergebnis jedoch nicht beeinflussen können - nicht begründet.

- II. Der Revision ist zuzugeben, daß die Annahme des Berufungsgerichts, schon das erste Angebotsschreiben des Klägers vom 12. November 1955 habe bei dem Beklagten falsche Vorstellungen hervorgerufen und - so dürften die Darlegungen des Berufungsgerichts zu verstehen sein - zusammen mit den späteren Täuschungshandlungen seine Willensentschließung beeinflusst, rechtlichen Bedenken unterliegt.

Wenn das Berufungsgericht meint, mit der Bezeichnung des Unternehmens als Kommanditgesellschaft habe der Kläger den falschen Eindruck eines vollkaufmännischen Unternehmens erweckt, so hat es außer acht gelassen, daß der Kläger unstreitig zur Führung der handelsgerichtlich eingetragenen Firma N. & Co. K.G. berechtigt war und daß der im Briefkopf nur in Verbindung mit diesem Firmennamen gegebene Hinweis auf die Gesellschaftsform somit keine objektiv unrichtige Angabe enthält. Ferner kann die Annahme nicht überzeugen, daß die firmenartige Verwendung des Wortes "Inverta" im Briefkopf auf einen erheblichen "good will" dieses Zeichens des Klägers hinweise, den es jedoch in Wirklichkeit nicht besessen habe. Sie steht mit der allgemeinen Erfahrung in Widerspruch, daß eingetragene, aber noch nicht eingeführte Warenzeichen nicht selten von vornherein in die Handelsfirma aufgenommen werden, weil hierin mit Recht ein wirksames Mittel der Werbung gesehen wird. Als täuschend wird eine solche Verwendung daher in der Regel nur angesehen werden können, wenn dazu die Begleitumstände besonderen Anlaß geben. Ob hierfür im vorliegenden Falle ausreichende Feststellungen getroffen sind, kann jedoch dahingestellt bleiben. Denn jedenfalls ist die weitere Annahme des Berufungsgerichts rechtlich

nicht zu beanstanden, daß die in dem Schreiben enthaltene Mitteilung von dem "beabsichtigten Austritt unseres Senior-Partners wegen hohen Alters" von dem Empfänger des Angebotschreibens so aufgefaßt werden konnte, als ob es sich um ein alteingeführtes Unternehmen mit geschäftlicher Tradition handele.

Die Rüge der Revision, das Berufungsgericht habe auf diesen für erheblich gehaltenen tatsächlichen Gesichtspunkt gemäß § 139 ZPO hinweisen und dem Kläger Gelegenheit geben müssen, sich zur Feststellung des handelsüblichen Sprachgebrauchs auf eine Auskunft der Industrie- und Handelskammer zu beziehen, geht schon deshalb fehl, weil es für die Beurteilung nicht darauf ankommen konnte, in welchem Sinne das Wort "Senior-Partner" im allgemeinen üblicherweise gebraucht wird, sondern nur darauf welchen Eindruck der Beklagte beim Empfang des Schreibens nach seinem gesamten Inhalt hat gewinnen müssen. Diese Frage hat das Berufungsgericht aufgrund seines eigenen Erfahrungswissens in rechtlich einwandfreier tatrichterlicher Würdigung sachgemäß beantwortet, ohne daß es dazu der Einholung einer sachverständigen Auskunft bedurft hätte. Daß sich das Berufungsgericht nicht darüber geäußert hat, ob der Kläger etwa mit der Bezeichnung "Senior-Partner" auf die geschäftliche Tradition seiner bisherigen Firma N. & Co. K.G. hätte hinweisen können, ist nicht gerügt und hätte im übrigen auch nicht mit Erfolg beanstandet werden können, denn für den unbefangenen Leser war dieses Wort nicht auf die im Briefkopf und bei der Unterschrift in wenig auffallender Form erscheinende Firma N. & Co. K.G., sondern auf die blickfangartig hervorgehobene neue Firmierung "Inverta-Compagnie" zu beziehen, die zusammen mit dem sonstigen Inhalt des Briefkopfes, insbesondere dem Zusatz: "Hersteller der Inverta-Nähr-Präparate (Verfahren und Namen patentamtlich geschützt)" und den Angaben über Bankverbindung, Postscheckkonto, Telegrammanschrift und 2 Fernsprechan Anschlüsse in der Tat den Eindruck eines lebenden Geschäftsbetriebes von größerem Umfang vermittelte. Dieser durch das Wort "Senior-Partner" verstärkte Eindruck war irreführend, denn tatsächlich war das

Unternehmen nach den rechtlich einwandfreien Feststellungen des Berufungsgerichts erst im Juli 1955 ins Leben gerufen und noch nicht im Handelsregister eingetragen worden, hatte infolge des Ausscheidens der Mitgründer K. [REDACTED] und R. [REDACTED] noch keine endgültige Gestalt angenommen und eine geschäftliche Tätigkeit bislang nur in ganz kleinem Umfange entwickelt.

War das Schreiben vom 12. November 1955 somit auch nach Aufmachung und Inhalt zur Irreführung geeignet, so läßt das angefochtene Urteil doch, wie die Revision mit Recht geltend macht, eine ausreichende Begründung für die weitere Annahme vermissen, daß die durch das Schreiben hervorgerufene irrige Vorstellung des Beklagten bis zum Abschluß des Vertrages fortbestanden und seinen Willensentschluß beeinflußt habe. Daß das Berufungsgericht dieser Meinung ist, geht daraus hervor, daß es wegen der schon durch das Angebotsschreiben bewirkten Irreführung eine besondere Offenbarungspflicht als gegeben ansieht, dann aber mit der Feststellung, der Kläger habe stattdessen weitere Täuschungshandlungen begangen, zum Ausdruck bringt, daß er die durch das Angebotsschreiben herbeigeführten irrigen Vorstellungen entgegen seiner Verpflichtung nicht zerstreut habe. Hierbei hat das Berufungsgericht den Vortrag des Klägers nicht gewürdigt, daß der Beklagte im Verlaufe der Vertragsverhandlungen über die wirklichen Verhältnisse Klarheit gewonnen habe, und wesentliche Erkenntnismittel, auf die sich der Kläger bezogen hatte, außer acht gelassen, insbesondere den ersten Lizenz- und Rentenvertrag vom 12. Dezember 1955, der zu Beginn unter Bezugnahme auf die Eintragung im Handelsregister die bisherige Firmenbezeichnung N. [REDACTED] & Co. K.G. nennt, und die Zusatzvereinbarung vom 1. Januar 1956, die als Übernahmepreis für das gesamte Geschäftsinventar und zugleich als Abfindung für Investitionen und einen verlorenen Baukostenzuschuß den auffallend geringen Betrag von 2.500 DM vorsieht. Ferner hätte, wie die Revision zutreffend hervorhebt, der allgemeine Erfahrungssatz berücksichtigt werden müssen, daß ein Interessent, der in ein bestehendes Unternehmen als aktiver Teilhaber eintreten will, sich über die Beteiligungs- und Ka-

pitalverhältnisse, die Arbeitsbedingungen und den Geschäftsgang näher zu unterrichten pflegt. Schließlich hätte die unter Beweis gestellte - vom Berufungsgericht nur in anderem Zusammenhang behandelte und für unerheblich erklärte - Behauptung des Klägers nicht übergangen werden dürfen, daß dem Beklagten vor Vertragsschluß das sog. gelbe Kassenbuch vorgelegen habe, aus dem die Geringfügigkeit der bisherigen Geschäftstätigkeit der "Inverta-Compagnie" ersichtlich gewesen sei (vgl. hierzu auch den im Verfügungsverfahren 4 Q 28/56, auf dessen Akten das Berufungsgericht Bezug genommen hat, überreichten Bericht des Helfers in Steuersachen T [REDACTED] vom 19. Oktober 1956).

Unter diesen Umständen muß für die weitere rechtliche Nachprüfung zugunsten des Klägers unterstellt werden, daß der Beklagte vor Vertragsschluß über die kurze Zeit des Bestehens und den geringen Geschäftsumfang des Unternehmens unterrichtet war und daß der Kläger demnach der besonderen Aufklärungspflicht nachgekommen ist, die ihm möglicherweise wegen des teilweise irreführenden Inhalts seines Angebotsschreibens obgelegen haben mag.

III. Indessen ist die weitere Feststellung des Berufungsgerichts im Ergebnis nicht zu beanstanden, daß der Kläger den Beklagten durch eine Reihe unrichtiger Angaben über den wirtschaftlichen Wert seiner Erzeugnisse, vor allem seiner "Invertan-Nährpaste", des Hauptgegenstandes des Vertrages der Parteien, über ihre Absatzfähigkeit und den Stand ihrer bisherigen Einführung getäuscht habe.

1. Die Bezeichnung der Invertan-Nährpaste als "Markenartikel", die der Kläger bei den mündlichen Verhandlungen und in der ersten Gewinnkalkulation gebraucht und in seinem Schreiben vom 1. Dezember 1955 mehrmals wiederholt und durch Hinzufügung des Wortes "einzigartig" besonders unterstrichen hat, hält das Berufungsgericht mit Recht für irreführend.

Ohne Rechtsirrtum geht es davon aus, daß der Verkehr unter einem Markenartikel in der Regel mehr versteht als ein Erzeugnis, das unter einem eingetragenen Warenzeichen in den Handel gebracht wird, nämlich einen Artikel, der schon weitgehend eingeführt und bekannt geworden ist und sich durch seine gleichbleibende gute Qualität eine beachtliche Verkehrsanerkennung erworben hat. Diese Voraussetzungen waren nach den Feststellungen des Berufungsgerichts nicht gegeben, vielmehr war das Präparat "Invertan" zur Zeit der Vertragsverhandlungen mangels wirksamer Werbung noch fast unbekannt und sein Absatz über ganz bescheidene Anfänge nicht hinausgediehen. Mit Recht erblickt das Berufungsgericht deshalb auch darin eine Irreführung, daß der Kläger sein Erzeugnis als "bestens eingeführt" bezeichnet und in Verbindung hiermit die Firmen V[REDACTED]-Versicherung und R[REDACTED] erwähnt hat; seine Annahme, diese Erwähnung habe ohne ausdrückliche Aufklärung über den wahren Sachverhalt den unrichtigen Eindruck erwecken müssen, daß diese Firmen bereits als bedeutende Abnehmer gewonnen worden seien, läßt einen Rechtsfehler nicht erkennen.

Auch in diesem Zusammenhang hat das Berufungsgericht jedoch den Vortrag des Klägers, der Beklagte habe während der Vertragsverhandlungen in den tatsächlichen Stand der Einführung des Erzeugnisses vollen Einblick erhalten, nicht ausreichend gewürdigt. Es hat sich zwar mit der Behauptung auseinandergesetzt, daß dem Beklagten ein Bericht des Zeugen B[REDACTED] vom 29. August 1955 über seine ersten, wenig erfolgreichen Bemühungen in der Kundenwerbung vorgelegen habe, und sie - aus rechtlich nicht angreifbaren Erwägungen - nicht für entscheidungserheblich erachtet. Das Berufungsgericht hat aber wiederum, wie die Revision mit Recht rügt, die schon im Schriftsatz vom 11. Oktober 1956 aufgestellten und im zweiten Rechtszug wiederholten Behauptungen, dem Beklagten sei bei den Vertragsverhandlungen das gelbe Kassenbuch vorgelegt und über den Umfang der bisherigen Einführung des Erzeugnisses wahrheitsgemäß Aufschluß gegeben worden, unberücksichtigt gelassen und die

hierfür angebotenen Beweise (Vernehmung des Zeugen Baumert und eidliche Parteivernehmung) nicht erhoben.

Muß somit auch hier unterstellt werden, daß die Erhebung dieser Beweise die Richtigkeit der Darstellung des Klägers bestätigt haben würde, so bedeutet das jedoch nicht, wie die Revision anzunehmen scheint, daß die objektiv unrichtigen Angaben über den Umfang der Einführung und die Verkehrsanerkennung der Invertan-Paste durch die im Verlaufe der Verhandlungen gegebene Aufklärung jeden Einfluß auf die Willensbildung des Beklagten verloren hätten, sondern nur, daß die zunächst bei dem Beklagten hervorgerufenen übertriebenen Vorstellungen eine gewisse Richtigstellung erfahren haben. Wenn der Beklagte, wie zu unterstellen ist, bei Abschluß des Vertrages über den tatsächlichen Umfang der Einführung des Erzeugnisses unterrichtet war, konnte er allerdings nicht mehr annehmen, daß es sich um einen Markenartikel im allgemein gebräuchlichen Sinne handle. Nach Lage der Sache, insbesondere im Hinblick darauf, daß der Kläger die Bezeichnung weiter verwendet und noch in seinem letzten Schreiben vom 1. Dezember 1955 in besonders eindringlicher Form wiederholt hat, muß aber angenommen werden, daß bei dem Beklagten trotz der ihm gewordenen Aufklärung zum mindesten die Vorstellung aufrechterhalten worden ist, daß der Artikel wegen seiner vorzüglichen Eigenschaften sichere Gewähr dafür biete, daß er ohne besondere Mühe in kurzer Zeit zu einem echten, zugkräftigen Markenartikel gemacht werden könne. In diesem einschränkenden Sinne ist die Auffassung des Berufungsgerichts, der Kläger habe den Beklagten durch die Bezeichnung "Markenartikel" und seine Angaben über den Umfang der Einführung getäuscht, rechtlich zu billigen, denn für die Erwartung, daß das Erzeugnis sich ohne Schwierigkeit auf dem Markte einführen und zu einer echten Markenware entwickeln werde, hat es nach der mit der Revision nicht angreifbaren tatsächlichen Würdigung des Berufungsgerichts an jeder Grundlage gefehlt.

2. Mit Recht sieht das Berufungsgericht auch die weitere Erklärung des Klägers als irreführend an, daß seine Erzeugnisse "kinderkrankheitsfreie Fertigfabrikate" seien.

Diese Anpreisung, die der Kläger sowohl bei den mündlichen Verhandlungen gebraucht, als auch in seinem Schreiben vom 1. Dezember 1955 wiederholt und durch das Beiwort "ausgereift" bekräftigt hat, ist mit der rechtlich einwandfrei getroffenen tatsächlichen Feststellung nicht zu vereinbaren, daß ein beachtlicher Teil der von dem Vertreter Kux aufgesuchten Kunden die Ware wegen des nicht zusagenden Geschmacks von vornherein abgelehnt oder nachträglich zurückgegeben hat. Die Auffassung der Revision, nicht der Geschmack sei entscheidend, sondern die gute Heil- und Kräftigungswirkung des Präparates, für die Zeugenbeweis angetreten und die Einholung eines Sachverständigengutachtens angeregt worden sei, verkennt, daß für die Absatzfähigkeit solcher für breiteste Abnehmerkreise bestimmten Mittel - zumal angesichts der zahlreichen auf dem Markt befindlichen Konkurrenz-erzeugnisse - der Geschmack eine wesentliche Rolle spielt. Solange ein solches Erzeugnis in dieser Hinsicht den Ansprüchen eines beachtlichen Teils der Kundschaft nicht genügt und der Hersteller versuchen muß, den Geschmack durch geeignete Zusätze zu verbessern, darf es nicht als ein kinderkrankheitsfreies Fertigfabrikat bezeichnet werden. Zum mindesten hätte der Kläger den Beklagten über die Beanstandungen der Kundschaft und die Möglichkeiten einer Abhilfe durch geschmackverbessernde Zusätze wahrheitsgemäß unterrichten müssen. Daß das nicht geschehen ist, betrachtet das Berufungsgericht mit Recht als eine Irreführung; unter diesen Umständen konnte es auf eine Beweiserhebung darüber, ob das Erzeugnis den Erwartungen der Kundschaft in bezug auf seine kräftigende und heilende Wirkung entsprochen hat, nicht ankommen.

3. Ferner stellt das Berufungsgericht ohne Rechtsirrtum fest, daß die unrichtigen Vorstellungen des Beklagten von dem wirtschaftlichen Wert und der Absatzfähigkeit der Erzeugnisse des

Klägers durch die für erwiesen erachtete - unstreitig der Wahrheit nicht entsprechende - Äußerung des Klägers wesentlich unterstützt worden seien, ihm habe die Firma Dr. O. [REDACTED] für sein Kaltpuddingrezept 100.000 DM und die Firma Fr. [REDACTED] für seine Invertan-Rezepte 70.000 DM angeboten, er habe diese Angebote jedoch abgelehnt, um seine Erzeugnisse der neuen Gesellschaft Inverta-Compagnie zur Verfügung stellen zu können.

Die Revision macht demgegenüber zunächst geltend, diese angeblichen Äußerungen des Klägers hätten keine oder jedenfalls keine unmittelbare Beziehung zu dem den Gegenstand des Vertrags bildenden "Invertan" gehabt, sondern sich auf andere Erzeugnisse bezogen. Mit diesem in den Vorinstanzen nicht erhobenen tatsächlichen Einwand kann der Kläger in der Revisionsinstanz nicht gehört werden; im übrigen müßte die sachliche Berechtigung des Einwands deshalb erheblichen Zweifeln begegnen, weil der Vertrag, wie seine Ziff. 1 bis 3 ergeben, nicht etwa nur ein einziges Präparat, sondern eine Reihe von weiteren Erzeugnissen, darunter auch den ausdrücklich erwähnten Kaltpudding betrifft und von der gesamten Erzeugung des Klägers anscheinend nur die Heilmittel ausgenommen worden sind.

Auch die Rüge der Revision, das Berufungsgericht habe zu Unrecht dem Antrag auf Beiziehung der Strafakten über das auf seine Anzeige gegen die Zeugen B. [REDACTED] und Frau S. [REDACTED] eingeleitete Verfahren wegen falscher uneidlicher Aussage und Abgabe falscher eidesstattlicher Erklärungen nicht entsprochen und damit gegen § 286 ZPO verstoßen, kann nicht zum Erfolg führen. Eine Beiziehung dieser Akten hätte allenfalls in Betracht kommen können, wenn der Kläger substantiiert behauptet hätte, daß das Ermittlungsverfahren zu einer Schuldfeststellung geführt oder doch erhebliche neue Verdachtsgründe gegen die Beschuldigten ergeben hätte; in dieser Richtung hat er jedoch nichts vorgetragen. Es ist auch nicht ersichtlich, daß das Berufungsgericht andere für die Beurteilung der Glaubwürdigkeit des Zeugen wesentliche Erkenntnismittel außer acht ge-

lassen und den Bedenken nicht Rechnung getragen hätte, die sich u.U. daraus hätten ergeben können, daß der Zeuge B [REDACTED] als mitverpflichteter Vertragspartner am Ausgang des Rechtsstreits interessiert sein mag und die Zeugin S [REDACTED] die Ehefrau des Beklagten ist. Das angefochtene Urteil bietet keinerlei Anhaltspunkt für die Annahme, daß das Berufungsgericht den wesentlichen Streitstoff etwa nicht sachgemäß gewürdigt habe und nur unter Verfahrensverstößen zu der Überzeugung gelangt sei, die übereinstimmenden Bekundungen beider Zeugen entsprächen der Wahrheit.

Auch kann darin, daß das Berufungsgericht nicht zu jedem einzelnen Parteivorbringen ausdrücklich Stellung genommen hat, nach feststehender Rechtsprechung ein Verfahrensfehler nicht erblickt werden (BGHZ 3, 162, 175). Insbesondere gilt das von dem Hinweis des Klägers auf die Tatsache, daß der Beklagte in seinem Antrag auf Erlass einer einstweiligen Verfügung und daß die Zeugen in ihren hierzu abgegebenen eidesstattlichen Versicherungen nicht sogleich die angeblichen Äußerungen des Klägers über günstige Angebote der Firmen Dr. O [REDACTED] und Fr [REDACTED] erwähnt haben, sondern daß dieser Vortrag erst in einer nachträglich überreichten eidesstattlichen Erklärung der Ehefrau des Beklagten enthalten ist. Aus diesem Umstand hätte höchstens ein schwacher Verdachtsgrund, aber kein überzeugendes Argument gegen die Glaubwürdigkeit der Zeugen hergeleitet werden können, da durchaus mit der Möglichkeit gerechnet werden mußte, daß dem Beklagten und den Zeugen bei dem großen Umfang des in Betracht kommenden Tatsachenmaterials die eine oder andere Äußerung des Klägers nicht mehr sofort gegenwärtig war. Die ebenfalls vom Berufungsgericht nicht erwähnte Gegen- darstellung des Klägers in seiner persönlichen Eingabe vom 15. Januar 1957, von der übrigens zweifelhaft ist, ob sie noch Gegenstand des Vortrages im zweiten Rechtszuge war, hätte eher für als gegen die Glaubwürdigkeit der Zeugenaussagen sprechen können; denn sie enthält insofern ein teilweises Zugeständnis, als der Kläger einräumt, daß er gegenüber dem

Beklagten und dem Zeugen B. von seinen Verhandlungen mit den Firmen Dr. O. und Fr. gesprochen habe, und lediglich behauptet, dies sei erst nach Vertragsschluß geschehen, und von bestimmten zahlenmäßigen Angeboten der beiden Firmen sei dabei nicht die Rede gewesen.

Die Rüge der Revision, das Berufungsgericht habe den allgemeinen Erfahrungssatz nicht berücksichtigt, daß sich ein vernünftiger Kaufmann nicht auf bloße Äußerungen verlasse, sondern Unterlagen verlange, muß schon daran scheitern, daß ein solcher Erfahrungssatz in dieser Allgemeinheit nicht aufgestellt werden kann. Es ist zwar, wie bereits hervorgehoben, anzunehmen, daß sich ein Interessent über die Verhältnisse des Unternehmens, in das er als Teilhaber eintreten will, näher unterrichten, aber nicht, daß er von seinem Verhandlungspartner für Behauptungen über in der Vergangenheit liegende geschäftliche Vorgänge der hier infrage stehenden Art Beweisunterlagen verlangen wird, außer wenn, was jedoch im vorliegenden Falle nicht ersichtlich ist, die konkreten Umstände dazu eine besondere Veranlassung geben sollten.

Hat das Berufungsgericht somit ohne Rechtsverstoß festgestellt, daß der Kläger bei den Vertragsverhandlungen mit dem Beklagten wahrheitswidrig von ungewöhnlich günstigen Angeboten namhafter Großfirmen gesprochen hat, so bestehen auch gegen die Schlußfolgerung, daß der Beklagte hierdurch in seinen unrichtigen Vorstellungen vom Wert und von der Absatzfähigkeit der klägerischen Erzeugnisse bestärkt worden sei, keine rechtlichen Bedenken.

- IV. Schließlich erblickt das Berufungsgericht mit Recht in den Äußerungen des Klägers über die Erfolgsaussichten des Unternehmens in Verbindung mit den dem Beklagten überreichten, ins Einzelne gehenden Gewinnkalkulationen eine weitere schwerwiegende Täuschungshandlung.

Die Revision beanstandet zunächst, daß das Berufungsgericht den Gewinnkalkulationen eine falsche Deutung gegeben habe, da diese nicht, wie es annehme, bestimmte Umsätze und dementsprechende Gewinne zusicherten, sondern lediglich auf der beispielsweise angenommenen Grundlage eines Umsatzes von 100 kg pro Arbeitstag die sich ergebenden Reingewinne errechneten. Dieser Einwand ist nicht begründet. Schon die erste Kalkulation wird der unbefangene Leser nicht als eine bloße hypothetische Gewinnberechnung ansehen, sondern aus ihr entnehmen, daß nach Ansicht des Klägers mit Gewinnen in der angegebenen Gesamthöhe gerechnet werden könne; hierfür spricht insbesondere der Wortlaut des Schlußsatzes, der besagt, daß sich bei 20 Arbeitstagen im Monat ein Reingewinn von monatlich $20 \times 409 \text{ DM} = 8.180 \text{ DM}$ und bei Kiloware ein solcher von $20 \times 700 \text{ DM} = 14.000 \text{ DM}$ ergebe. Die zweite mit Schreiben vom 1. Dezember 1955 übersandte Kalkulation läßt in dieser Hinsicht keinen Zweifel mehr, denn sie schließt wie folgt:

"Angenommen werden kann, daß im

Januar 1956 durchschnittlich ca. 50 kg möglich sind
= monatl. Gewinn DM 4.400,--

Februar 1956 durchschnittlich ca. 75 möglich sind
= monatl. Gewinn DM 6.600,--

März 1956 durchschnittlich ca. 100 kg möglich sind
= monatl. Gewinn DM 8.800,--

dann anlaufend mehr, ganz nach unserer Tüchtigkeit."

Diese Angaben mußte der Beklagte in Verbindung mit dem sonstigen Inhalt der Kalkulationen als die bestimmte Zusicherung auffassen, daß schon in den ersten drei Monaten nach Vertragschluß die angegebenen Umsätze und damit zugleich die auf dieser Grundlage berechneten Gewinne würden erzielt werden können. Sie waren, wie das angefochtene Urteil ohne Rechtsirrtum feststellt, in doppelter Hinsicht irreführend. Einerseits entbehrte die Annahme, daß Umsätze von dem angegebenen

Umfange auch nur annähernd würden erreicht werden können, jeder greifbaren Unterlage und andererseits waren bei der Gewinnermittlung nur die reinen Herstellungskosten und nicht die erheblichen weiteren Unkosten berücksichtigt, die für eine wirksame Werbung hätten aufgewandt werden müssen. Die irreführenden Wirkungen der Gewinnkalkulationen sind, wie das Berufungsgericht zutreffend hervorhebt, durch das Schreiben vom 1. Dezember 1955 noch wesentlich verstärkt worden, in dem der Kläger u.a. erklärt hat, er biete dem Beklagten

- " 1) die Übernahme einer Firma und Lebensexistenz, gesichert durch die einzigartigen, durch ein Patenterstellungsverfahren untermauerten Markenartikel mit ges. gesch. Namen,
- 2) die selten hohe Gewinnquote, die eine risikolose Investierung des Geldes darstellt ...,
- 3) ...
- 4) die ausgereiften, kinderkrankheitsfreien Fertigfabrikate für den sofortigen Start zur Verfügung stehen ... und die einmalig breite Konsumfähigkeit vom Kind zum Greis beiderlei Geschlechts."

Diese hochtrabenden Anpreisungen sind nicht etwa als eine bloße marktschreierische Werbung zu betrachten, wie sie im Handelsverkehr nicht selten vorkommt und die im allgemeinen nicht ernstgenommen zu werden pflegt; sie sind vielmehr, wie das Berufungsgericht zutreffend erkannt hat, im Zusammenhang mit dem konkreten Inhalt der Gewinnkalkulationen und den sonstigen sachlichen Angaben zu würdigen, mit denen der Kläger den hohen wirtschaftlichen Wert seiner Erzeugnisse gekennzeichnet hat. Alle diese Angaben stehen in einer engen gegenseitigen Wechselbeziehung, die sich so auswirkt, daß die Angaben über den Wert der Erzeugnisse, über das Fehlen von Kinderkrankheiten und die hierdurch gewährleistete sofortige Startfähigkeit und über das ernste Interesse namhafter Firmen

am Erwerb der Rezepte durch die in den Kalkulationen dargelegten Gewinnaussichten und die schon für die ersten Vertragsmonate zugesicherten Umsatzzahlen glaubhaft gemacht, und daß umgekehrt diese Kalkulationen und die ergänzenden Angaben des Schreibens vom 1. Dezember 1955 über die Erfolgsaussichten des Unternehmens durch die mündlichen und schriftlichen Anpreisungen der hervorragenden Eigenschaften der Ware bestätigt zu werden scheinen. Unter diesen Umständen kann der Annahme des Berufungsgerichts, daß der Beklagte alle diese Angaben ernstgenommen und sich danach insgesamt falsche Vorstellungen gemacht habe, aus Rechtsgründen nicht entgegengetreten werden.

- V. Hat das Berufungsgericht hiernach irrtumsfrei festgestellt, daß der Kläger in zahlreichen Punkten objektiv irreführende Angaben gemacht und entgegen seiner Offenbarungspflicht den wahren Sachverhalt verschwiegen hat, und daß er so bei dem Beklagten völlig falsche Vorstellungen und Erwartungen über den Wert und die Durchführbarkeit des Angebots des Klägers hervorgerufen hat, so sind auch gegen die weitere Feststellung, daß zwischen der vom Kläger herbeigeführten Täuschung und dem Entschluß des Beklagten, das Vertragsangebot anzunehmen, ein ursächlicher Zusammenhang bestanden habe, rechtliche Bedenken nicht zu erheben.

Dem steht nicht, wie die Revision meint, entgegen, daß der Beklagte im Laufe der Vertragsverhandlungen über einige Punkte, hinsichtlich deren er zunächst irregeführt worden war, Aufklärung erhalten hat; denn diese Punkte, insbesondere das Alter und die Bedeutung des klägerischen Unternehmens, die Verkehrsanerkennung der Marke, die Einführung des Erzeugnisses und die bisher erzielten Umsätze und Gewinne (s. oben II und III 1), waren für den Willensentschluß des Beklagten offensichtlich, wie das Berufungsgericht feststellt, nicht von entscheidender Bedeutung. Maßgebend war vielmehr vor allem der günstige Eindruck, den ihm die Angaben des Klägers über den bedeutenden wirtschaftlichen Wert seiner Erzeugnisse und über die guten

und sicheren Gewinnaussichten vermittelt hätten und der insgesamt dahin gegangen ist, daß es sich bei dem Hauptgegenstand des Vertrages, dem Stärkungsmittel "Invertan", um ein Erzeugnis handele, das vermöge seiner hervorragenden Qualitäten sofort startfähig sei, und daß es nur eines verhältnismäßig kleinen Kapitalaufwandes bedürfe, um sogleich mit der Herstellung und dem Vertrieb beginnen und schon nach einer kurzen Anlaufzeit große Umsätze und beträchtliche Gewinne erzielen zu können.

Es kann zwar nicht angenommen werden, daß nach Auffassung des Berufungsgerichts der Beklagte das Wagnis, das eine jede derartige Vereinbarung in sich trägt, völlig verkannt hat. Doch geht die Meinung des Berufungsrichters offenbar dahin, daß den Beklagten die auf eine Reihe von konkreten tatsächlichen Behauptungen gestützten Anpreisungen und Zusicherungen des Klägers so überzeugt haben, daß er sich zur Annahme des Angebots entschlossen hat. Andernfalls wäre es, wie das Berufungsgericht darlegt, nicht zu verstehen, daß er so erhebliche Verpflichtungen übernommen hat, wie sie der Vertrag vorsieht. Die Annahme eines ursächlichen Zusammenhangs zwischen den Täuschungshandlungen des Klägers und dem Vertragsschluß wird auch nicht etwa, wie die Revision anscheinend geltend machen will, durch das spätere Verhalten des Beklagten infrage gestellt. Wenn dieser auch im Januar, Mai und Juni 1955 die behaupteten und unter Beweis gestellten Äußerungen gemacht haben sollte, in denen der Kläger ein Festhalten am Vertrag sehen will, so würde das keineswegs rückschauend die Schlußfolgerung rechtfertigen, daß er nicht getäuscht worden oder jedenfalls nicht durch die Täuschung zum Vertragsschluß veranlaßt worden sei, sondern höchstens, daß er den infolge der Täuschung zustande gekommenen Vertrag nachträglich habe aufrechterhalten und bestätigen wollen (s. hierüber unter VII).

- VI. Auch die Auffassung des Berufungsgerichts, daß der Kläger arglistig gehandelt habe, ist rechtlich nicht zu beanstanden.

Mit der festgestellten Vorspiegelung günstiger Angebote der Firmen Dr. O. [REDACTED] und Fr. [REDACTED] hat der Kläger bewußt die Unwahrheit gesagt. Auch die Zusicherung, daß es sich um ein kinderkrankheitsfreies Erzeugnis handle, enthält eine bewußte Täuschung, denn der Zeuge K. [REDACTED] hatte den Kläger nach den Feststellungen des Berufungsgerichts wiederholt darüber unterrichtet, daß ein erheblicher Teil der Kundschaft das Erzeugnis wegen seines Geschmacks beanstandet und zurückgegeben habe, worauf er sich genötigt gesehen hat, die Beigabe geeigneter Zusätze in Aussicht zu stellen. Ferner stellt das Berufungsgericht ohne Rechtsirrtum fest, daß der Kläger sich auch darüber im klaren gewesen sei, daß man nach Lage der Sache nicht von einer risikolosen Kapitalinvestierung habe sprechen können; es stützt sich hierfür insbesondere auf die Erwägung, daß der Kläger sich selbst mit seiner Erfindung noch keine sichere Lebensstellung habe schaffen können und daß die Gewinnberechnungen im Hinblick darauf, daß das Präparat noch nicht eingeführt war und über seine Konsumfähigkeit noch kaum Erfahrungen gemacht worden waren, jeder Grundlage entbehrt hätten. Selbst wenn man berücksichtigt, daß der Kläger möglicherweise bis zu einem gewissen Grade an die Güte seines Erzeugnisses und den Erfolg seiner Sache geglaubt hat, so ist es doch rechtlich nicht zu beanstanden, wenn das Berufungsgericht der Meinung ist, daß seine Anpreisungen und Zusicherungen weit über das Maß dessen hinausgegangen sind, was er nach seinem besseren Wissen um die tatsächlichen Verhältnisse und nach den von ihm selbst gemachten bisherigen Erfahrungen verantworten konnte. Dieser Tatsache war er sich, wie das Berufungsgericht bedenkenfrei annimmt, durchaus bewußt.

Der Annahme eines arglistigen Verhaltens steht auch nicht entgegen, daß der Kläger mit dem Vertragsschluß eine Versorgung für sich und seine Ehefrau auf Lebenszeit angestrebt hat. Diese Tatsache könnte zwar gegen einen Schädigungsvorsatz sprechen, wie ihn der Tatbestand des § 263 StGB voraussetzt; sie schließt aber nicht aus, daß der Kläger, wie das Berufungsgericht feststellt, zunächst einmal ohne Rücksicht auf die Lauterkeit der Mittel alles daran gesetzt hat, den Beklagten an sich

zu fesseln, daß er dabei zwar auf einen Erfolg gehofft haben mag, aber auch die Möglichkeit eines Mißlingens im Auge gehabt und demnach zum mindesten mit Eventualvorsatz gehandelt hat.

VII. Schließlich lassen auch die von der Revision nicht im einzelnen angegriffenen Darlegungen des Berufungsgerichts zu der Frage, ob der Beklagte den Vertrag etwa durch spätere Erklärungen oder durch schlüssiges Verhalten nachträglich in Kenntnis seines Anfechtungsrechts bestätigt hat, einen Rechtsfehler nicht erkennen. Die tatsächliche Feststellung, daß der Beklagte frühestens Anfang Juni 1956 anläßlich der bei Rechtsanwalt Dr. O. [REDACTED] geführten Vergleichsverhandlungen über sein Anfechtungsrecht Klarheit gewonnen hat, ist einer Nachprüfung durch das Revisionsgericht entzogen. Das Berufungsgericht folgert aus seiner Feststellung mit Recht, daß eine Bestätigung im Sinne des § 144 BGB höchstens in dem angeblichen Vorschlag des Beklagten vom 12. Juni 1956 gefunden werden könnte, mit dem Kläger unter Ausschaltung des Zeugen B. [REDACTED] zusammenzuarbeiten; es hält diese Annahme jedoch nicht für gerechtfertigt, sondern erblickt in dem Vorschlag des Beklagten lediglich einen weiteren Versuch, das investierte Kapital nach Möglichkeit noch zu retten. Dieser trichterlichen Erwägung kann aus Rechtsgründen nicht entgegengetreten werden.

Damit rechtfertigt sich zugleich die abschließende Folgerung des Berufungsgerichts, daß der Beklagte den Vertrag wirksam gemäß § 123 BGB angefochten habe und der Kläger somit aus ihm keine Ansprüche herleiten könne.

VIII. Die Revision des Klägers war daher zurückzuweisen.

Die Kostenentscheidung beruht auf § 97 ZPO.

Wilde

Löschner

Jungbluth

Pehle

Ebel