

Nachschlagewerk: ja
Amtliche Sammlung: nein

BGB § 123

Zur Frage, ob unrichtige Angaben des Verkäufers bei Vertragsabschluß über seinen Einstandspreis und seine Verdienstspanne für den Abschluß des Kaufvertrages ursächlich waren.

BGH, Urt. v. 22. Januar 1964 - VIII ZR 103/62 - OLG Stuttgart
LG Stuttgart

Verkündet am 22. Januar 1964
Wüst, Justizobersekretär
als Urkundsbeamter der
Geschäftsstelle

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

In dem Rechtsstreit

der Firma P o [REDACTED] Gesellschaft mit beschränkter Haftung
in S [REDACTED], vertreten durch ihren Geschäfts-
führer Dr. Ernst S [REDACTED],

Beklagten und Revisionsklägerin,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. [REDACTED]

gegen

die Firma Essenzenfabrik Dr. P [REDACTED] - F [REDACTED] & Co.
KG in W [REDACTED] bei N [REDACTED], vertreten durch ihren per-
sönlich haftenden Gesellschafter Dr. Otto P [REDACTED]-F [REDACTED],

Klägerin und Revisionsbeklagte,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. [REDACTED]

hat der VIII. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs auf die münd-
liche Verhandlung vom 22. Januar 1964 unter Mitwirkung des
Senatspräsidenten Dr. Haidinger sowie der Bundesrichter
Dr. Gelhaar, Artl, Dr. Mezger und Dr. Messner

für Recht erkannt:

Die Revision gegen das Urteil des 4. Zivil-
senats des Oberlandesgerichts Stuttgart vom
2. Mai 1962 wird auf Kosten der Beklagten zu-
rückgewiesen.

Von Rechts wegen

Tatbestand:

Die Klägerin betreibt eine Essenzenfabrik, die Beklagte Importgeschäfte und Großhandel. Die Parteien standen seit langem in Geschäftsverbindung, ihre geschäftsführenden Gesellschafter waren miteinander gut bekannt. Nach Verhandlungen über einen größeren Posten Orangendicksaft, den die Beklagte der Klägerin zum Preise von 3,48 DM per kg netto verzollt incl. Faß verkaufen wollte, übersandte die Beklagte der Klägerin ein Musterfaß mit ca. 250 kg Inhalt. In der Rechnung hierfür vom 1. März 1958 beschrieb die Beklagte die Flüssigkeit mit "Orangendicksaft 6-fach Refr. min. 62 % neue Ernte". Die Klägerin antwortete mit Schreiben vom 18. März 1958, der Inhalt des Musterfasses sei geprüft worden, sie sei mit der Qualität im allgemeinen einverstanden. Es handle sich um eine Durchschnittsware, die sich für Verschnittzwecke mit hochwertigen Säften eignen könnte. Die Klägerin wollte jedoch eine Partie unverzollt für ihr Zoll-Eigenlager beziehen und zwar auf dem Wasserwege über Rotterdam-Heilbronn und bat deshalb die Beklagte hierfür um Angabe des Preises frei deutsche Grenze (Emmerich). Nach weiterer Korrespondenz verhandelten die beiden geschäftsführenden Gesellschafter der Parteien am 1. April 1958 fernmündlich über eine unverzollte Lieferung der Ware an die Klägerin und den Preis. Bei diesem Gespräch bestellte die Klägerin 40 to Orangendicksaft gemäß dem ihr vorher gelieferten Muster. Nach ihrer Darstellung hatte der Geschäftsführer der Beklagten vorher versichert, er berechne bei diesem Geschäft nur eine Importspanne von 5 %. Die Beklagte bestätigte den Kauf mit einer förmlichen Verkaufsbestätigung vom 2. April 1958, in der es heißt:



"ca. 40 to Orangenkonzentrat, gem. Musterfaß
A.S. Kons., in Originalfässern
incl. Faß per kg 2,85 DM
zuzüglich Importspanne 5 % " 0,15 DM
5,-- DM
unverzollt und unversteuert,
ab Kai Hamburg."

Die Ware wurde durch den Spediteur der Beklagten in vier Partien über je ca. 10 to laut Rechnungen vom 16. April bis 19. Juni 1958 an die Klägerin geliefert. Diese be-
anstandete bereits Ende Mai 1958 nach Ankunft der drit-
ten Partie die Qualität der Ware, bei deren Verarbei-
tung sich Schwierigkeiten ergeben hätten. Die Beklagte
wies demgegenüber mit Schreiben vom 31. Mai 1958 darauf
hin, die Ware entspreche dem Muster, auch habe zwischen
den Parteien Klarheit darüber bestanden, daß ein Ver-
schnitt, möglichst mit amerikanischer Dosenware, even-
tuell auch anderer Provenienz notwendig sei, um eine
wirklich ansprechende Mischung zu erhalten.

Mit Schreiben vom 2. Januar 1959 erklärte die Klä-
gerin der Beklagten erneut, sie habe bei der Verarbei-
tung des Dicksaftes immer noch große Schwierigkeiten.
Die Klägerin schlug der Beklagten vor, den noch zur
Verfügung stehenden Rest von 20 bis 25 to anderweitig
zu plazieren. Nach Einholung eines Sachverständigengut-
achtens über die Beschaffenheit der Ware stellte die
Klägerin mit Schreiben vom 11. Februar 1959 unter Über-
sendung des Gutachtens vom 6. Februar 1959 den Orangen-
dicksaft, der noch in einer Menge von ca. 36 to in ih-
rem Zollager liege, der Beklagten zur Verfügung. An-
fangs Mai 1959 erfuhr die Klägerin, daß die Beklagte
die Ware bei der Firma A. [REDACTED] in H. [REDACTED] zum Preise
von 2,45 DM je kg eingekauft hatte. Deshalb focht die
Klägerin mit Schreiben des von ihr beauftragten Rechts-
anwalts vom 20. Mai 1959 den Kaufvertrag wegen Irrtums
und arglistiger Täuschung an.

Die Klägerin hatte den Kaufpreis bezahlt und fordert mit der im November 1959 erhobenen Klage Rückzahlung eines Teilbetrages von 12 000 DM nebst Zinsen ab 1. Januar 1959. Zur Begründung des Anspruchs hat die Klägerin vorgetragen, bei den Kaufverhandlungen am 1. April 1958 habe sie mit der Beklagten als Preis den Importpreis zuzüglich 5 % Importspanne vereinbart. Die Beklagte habe ihr jedoch einen höheren Importpreis und ferner vorgespiegelt, daß sie selbst Importeur der Ware sei, während sie diese als Zwischenhändlerin von der Firma A [REDACTED] bezogen habe. Durch die Vortäuschung eines höheren Importpreises habe die Beklagte auch eine entsprechend höhere Qualität der Ware vorgespiegelt. Hätte die Beklagte den richtigen Importpreis berechnet, so wäre die Klägerin stutzig geworden. Jedenfalls hätte sie die Ware nicht zu dem vereinbarten Preis gekauft. Die Ware sei, wie sich erst später durch eine eingehendere Untersuchung herausgestellt habe, nicht einwandfrei und kein 6-fach konzentrierter Orangendicksaft, vielmehr eine völlig andersartige Flüssigkeit.

Die Beklagte hat erwidert, bei dem Geschäft sei es nicht darauf angekommen, ob sie die Ware als Importeur oder Zwischenhändler verkauft habe. Es liege auch keine arglistige Täuschung hinsichtlich der Preisgestaltung vor. Sie habe den Preis auf Wunsch der Klägerin lediglich umgerechnet. Dabei habe sie ihre Preiskalkulation nicht zu offenbaren brauchen. Die Klägerin habe die Ware, die dem Muster entspreche, nicht rechtzeitig gerügt und sie daher genehmigt. Gewährleistungsansprüche seien jedenfalls verjährt.

Das Landgericht hat die Klage abgewiesen. Das Oberlandesgericht hat dagegen die Beklagte unter Abweisung einer höheren Zinsforderung verurteilt, an die Klägerin

den Klagebetrag nebst 5 % Zinsen ab 1. Januar 1959 zu zahlen.

Mit der Revision erstrebt die Beklagte die Abweisung dieser Klageforderung, während die Klägerin die Zurückweisung des Rechtsmittels beantragt.

Entscheidungsgründe:

Das Berufungsgericht hält die Anfechtung des Kaufvertrages wegen arglistiger Täuschung für begründet. Es stellt dazu fest, der Geschäftsführer der Beklagten habe bei dem Telefongespräch am 1. April 1958 auf den Einwand der Klägerin, der Preis sei zu hoch, erklärt, er wolle nur 5 % Importspanne verdienen. Diese Äußerung sei darauf berechnet gewesen, den Geschäftspartner zum Abschluß zu bewegen und in ihm den Eindruck hervorzurufen, seine Preiskalkulation sei mäßig und sogar für den Käufer günstig. Dies sei aber, wie der Geschäftsführer der Beklagten gewußt habe, nicht der Fall gewesen. Deren Verdienstspanne habe bei einem Einkaufspreis von 2,45 DM je kg Orangendicksaft ab Kai Hamburg das Mehrfache der genannten Verdienstspanne von 5 % betragen. Die unrichtige Angabe sei arglistig gewesen. Die Erklärung habe eine so präzise Angabe über die Preisgestaltung enthalten, daß sie von dem geschäftsführenden Gesellschafter der Klägerin besonders auch in Anbetracht der langjährigen Geschäftsbeziehungen zwischen den Parteien, der persönlichen Freundschaft der beiderseitigen Geschäftsführer und des dadurch geschaffenen besonderen Vertrauensverhältnisses als verbindliche Offenlegung der Kalkulation aufgefaßt werden durfte und mußte. Daß der Geschäftsführer der Beklagten seine Erklärung auch so gemeint

habe, ergebe sich aus der Art und Weise, wie es dazu gekommen sei. Durch diese Erklärung sei die Klägerin aber nicht nur über die Grundlage der Preisstellung, sondern auch darüber getäuscht worden, daß die Beklagte gar nicht Importeur der Ware war. Weiter stellt das Berufungsgericht fest, der Geschäftsführer der Beklagten habe auch damit rechnen müssen, daß sein Geschäftspartner aus dem Preis auf die Qualität der Ware schloß. wie dies tatsächlich geschehen sei. Diese Täuschung habe der Geschäftsführer nach Lage des Falles auch gebilligt. Die Klägerin habe unstreitig erst im Mai 1959 erfahren, daß die Beklagte die Ware im Zwischenhandel um 2,45 DM je kg ab Kai Hamburg gekauft hatte. Die hierauf mit Schreiben vom 21. Mai 1959 erfolgte Anfechtung des Kaufvertrages wegen arglistiger Täuschung sei daher gemäß § 124 BGB rechtzeitig innerhalb Jahresfrist nach Entdeckung der Täuschung erklärt worden.

Die Revision macht demgegenüber geltend, die Äußerung Dr. ~~St...~~, des Geschäftsführers der Beklagten, über die Importspanne sei nur im zolltechnischen Sinne erfolgt, wobei es sich darum gehandelt habe, für die Klägerin auf den gleichen Preis zu kommen, wie er ursprünglich für eine bereits verzollte Ware gefordert worden sei. Gegenteilige Feststellungen des Berufungsgerichts beruhten auf Verfahrensverstoß. Davon abgesehen rechtfertigten sie nicht die Anfechtung des Kaufvertrages. Dazu hätte die Klägerin darlegen und beweisen müssen, daß sie entweder bei Kenntnis der wirklichen Sachlage nicht oder nicht zu dem vereinbarten Preise gekauft hätte. Denn sonst fehle es an der Beeinflussung ihres rechtsgeschäftlichen Willens. Die fehlende Kausalität ergebe sich schon überdies daraus,

daß die Klägerin als Fachmann habe wissen müssen, ob der genannte Preis für sie akzeptabel war oder nicht. Für sie habe nur maßgeblich sein können, ob ihr das Angebot nach Muster den Preis wert war. Die angeblich unrichtige Angabe Dr. S. [REDACTED] könne auch nicht eine Anfechtung wegen arglistiger Täuschung über die Qualität der Ware rechtfertigen. Die Klägerin habe ferner nicht zu erkennen gegeben, daß es ihr darauf ankomme, vom Importeur zu kaufen; sie habe gewußt, daß die Beklagte auch Fachgroßhändlerin war. Habe die Klägerin gleichwohl irrtümlich angenommen, vom Importeur zu kaufen, so fehlte es jedenfalls an der Kausalität dieses Irrtums für ihre rechtsgeschäftliche Willenserklärung. Auch insoweit sei der subjektive Tatbestand der arglistigen Täuschung nicht ausreichend festgestellt.

Die Revision kann keinen Erfolg haben.

Wenn das Berufungsgericht nicht der Darstellung der Beklagten gefolgt ist, Dr. S. [REDACTED] habe die Frage der Importspanne nur unter zolltechnischen Gesichtspunkten besprochen, so beruht die gegenteilige Feststellung des Berufungsgerichts auf einer Würdigung der Beweisaufnahme. Sie ist rechtlich einwandfrei und muß daher von der Revision hingenommen werden. Ihre Rüge, das Berufungsgericht habe dabei die Aussage des Zeugen W. [REDACTED] übersehen, ist unbegründet. Es ist kein Rechtsfehler, daß das Berufungsgericht dessen Aussage nicht im Sinne der Revision gewürdigt hat.

Demnach ist für die weitere Überprüfung des Berufungsurteils von der Feststellung des Berufungsgerichts auszugehen, daß der Geschäftsführer der Beklagten bei dem Telefongespräch am 1. April 1958, bei dem der Kauf-

vertrag abgeschlossen wurde, erklärt hat, er wolle nur 5 % Importspanne verdienen. Dann ist aber die Anfechtung des Kaufvertrages wegen arglistiger Täuschung schon deshalb gerechtfertigt, weil die Beklagte nach den Feststellungen des Berufungsgerichts durch diese unrichtige Angabe über den von ihr gezahlten Preis die Klägerin vorsätzlich zu dem Abschluß bewogen und damit arglistig gehandelt hat. Deshalb kommt es nicht darauf an, ob die Klägerin auch über die Qualität der Ware getäuscht worden ist und ob für ihren Kaufentschluß ursächlich war, daß sie, wie das Berufungsgericht annimmt, auch darüber getäuscht wurde ist, die Beklagte wolle ihr die Ware als Importeur verkaufen.

Wie das Berufungsgericht rechtlich bedenkenfrei erwogen hat, wäre der Geschäftsführer der Beklagten zwar nicht genötigt gewesen, seine Verdienstspanne zu offenbaren. Wenn er aber von sich aus eine genaue Angabe über die Importspanne und damit über den Verdienst der Beklagten bei dem Geschäft machte, so mußte diese Angabe der Wahrheit entsprechen, was die Revision ersichtlich nicht verkennt. Die Annahme des Berufungsgerichts, die Klägerin sei durch diese unrichtige Angabe zu dem Kauf bewogen worden, ist aus Rechtsgründen nicht zu beanstanden. Die Ansicht der Revision, es fehle hier an einer ausreichenden Feststellung für diesen ursächlichen Zusammenhang, ist unzutreffend. Dabei kommt es nicht darauf an, ob der Geschäftsführer der Beklagten, wie die Revision geltend macht, wegen des Preises nicht mit sich hätte handeln lassen. Die objektiv unrichtige Angabe über die Verdienstspanne war schon dann für den Kauf ursächlich, wenn er sonst nicht oder nicht zu der Zeit wie geschehen, abgeschlossen worden wäre (BGB RGRK 11. Aufl. § 123 Anm. 32). Die Ursächlichkeit einer unzulässigen Willensbeeinflus-

sung im Sinne des § 123 BGB ist schon dann anzunehmen, wenn diese auf die Beschleunigung des Geschäftsabschlusses entscheidenden Einfluß hatte (RGZ 134,51; BGH Urt. v. 12. November 1957 - VIII ZR 311/56 - S.12, NJW 1958, 177; vgl. Siegert NJW 1958, 1025, 1027). Hier hatte die Klägerin nach den Feststellungen des Berufungsgerichts zu erkennen gegeben, daß ihr der Preis zu hoch sei. Das Berufungsgericht schließt aus dem auf Grund der Beweisaufnahme über das Telefongespräch festgestellten Sachverhalt, die darauf erfolgte Angabe des Geschäftsführers der Beklagten, er wolle sich mit 5 % Importspanne begnügen, sei für die Klägerin bestimmend dafür gewesen, wegen des Preises nicht weiter zu handeln und mit Dr. S. [REDACTED] abzuschließen. Damit ist die Ursächlichkeit dieser unrichtigen Angabe für den Kaufabschluß rechtlich einwandfrei festgestellt worden.

Die Arglist des Geschäftsführers der Beklagten ist insoweit ebenfalls ohne Rechtsverstoß festgestellt. Sie liegt darin, daß Dr. S. [REDACTED] den Geschäftsführer der Klägerin in Kenntnis der Unwahrheit der Angabe und im Bewußtsein von deren "motivierender" Kraft zu dem Abschluß bewog. Dabei hat das Berufungsgericht rechtlich einwandfrei auch die langjährigen Geschäftsbeziehungen zwischen den Parteien und die persönliche Freundschaft der beiden Geschäftsführer sowie ~~das~~ dadurch geschaffene besondere Vertrauensverhältnis gewertet, unter dessen Ausnutzung die bewußt unrichtige Angabe, auf welche die Klägerin vertraute, gegeben worden sei.

Ist somit schon aus diesen Gründen die Anfechtung des Kaufvertrages wegen arglistiger Täuschung gerechtfertigt, so bedarf es keines Eingehens auf die weiteren Rügen der Revision, die sich auf die vom Berufungsgericht

angenommene Täuschung über die Qualität der Ware und darauf beziehen, daß die Klägerin auch hinsichtlich der Eigenschaft der Beklagten als Importeur der Ware getäuscht und dadurch zum Abschluß bewogen worden sei.

Zur Höhe des Anspruchs werden von der Beklagten keine Einwendungen erhoben. Hiernach war die Revision mit der Kostenfolge aus § 97 ZPO als unbegründet zurückzuweisen.

Dr.Haidinger Dr.Gelhaar Artl Dr.Mezger Dr.Messner