

Nachschlagewerk: ja
BGHZ: nein

BGB § 123

Zur Frage, ob der Verkäufer (Händler), der bei den Vertragsverhandlungen auf der Grundlage seines Listenpreises einen Nachlaß von 30 % gewährt hat, verpflichtet ist, dem Käufer eine nach Abschluß der Vertragsverhandlungen aber vor Unterzeichnung des Vertrages erfolgte erhebliche Senkung des Herstellerlistenpreises mitzuteilen.

BGH, Urt. v. 13. Juli 1983 - VIII ZR 142/82 - OLG Düsseldorf
LG Düsseldorf

BUNDESGERICHTSHOF

IM NAMEN DES VOLKES

VIII ZR 142/82

URTEIL

Verkündet am
13. Juli 1983
Friederich,
Justizangestellte
als Urkundsbeamter
der Geschäftsstelle

in dem Rechtsstreit

des Steuerberaters Horst B. [REDACTED], Be [REDACTED] Allee [REDACTED]
in K [REDACTED],

Klägers und Revisionsklägers,

- Prozeßbevollmächtigte: Rechtsanwälte Dr. Brändel, Dr. [REDACTED]
und [REDACTED] -

g e g e n

1. die Firma M [REDACTED]-Ki [REDACTED]-Datensysteme KG,
W [REDACTED]straße [REDACTED] in D [REDACTED], vertreten durch ihre
persönlich haftende Gesellschafterin, die Firma Orgatron
Beteiligungs-GmbH, ebenda, diese vertreten durch ihren
Geschäftsführer Hermann Max M [REDACTED], ebenda,
2. die Firma C [REDACTED] Beteiligungs-GmbH, W [REDACTED]straße [REDACTED]
in D [REDACTED], vertreten durch ihren Geschäftsführer
Hermann Max M [REDACTED], ebenda,

Beklagten und Revisionsbeklagten,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. [REDACTED] -

- 2 -

Der VIII. Zivilsenat des Bundesgerichtshofes hat auf die mündliche Verhandlung vom 6. Juli 1983 durch den Vorsitzenden Richter Braxmaier, den Vorsitzenden Richter Merz und die Richter Dr. Skibbe, Dr. Brunotte und Groß

für Recht erkannt:

Die Revision gegen das Urteil des
6. Zivilsenats des Oberlandes-
gerichts Düsseldorf vom 18. März 1982
wird auf Kosten des Klägers zurück-
gewiesen.

Von Rechts wegen

Tatbestand

Die Parteien streiten über die Rückabwicklung eines Kauf-
vertrages über einen Computer.

Der Kläger, der seit 1968 in seinem Steuerberaterbüro einen Ki-Computer 2800 T für Buchhaltungsaufzeichnungen und steuerliche Berechnungen verwendete, verhandelte Anfang 1975 mit der Beklagten zu 1) (im folgenden: die Beklagte) über den Erwerb eines Ki-Computers Modell 6032 E, dessen Listenpreis damals 163.065,-- DM ohne Magnetbandstation, Bänder und son-



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



stiges Zubehör betrug. Nachdem der Kläger zum Ausdruck gebracht hatte, daß er für die Anlage einschließlich Bandstation und Zubehör nur ca. 120.000,-- DM investieren könne, bot ihm die Beklagte am 7. März 1975 ein Modell des Typs 6016 E einschließlich Bandstation unter Anrechnung des zurückgenommenen Gerätes zum Preis von 107.780,-- DM zuzüglich Mehrwertsteuer an. Nachdem der Kläger die Modellbezeichnung beanstandet hatte, kam es am 11. März 1975 zu erneuten Gesprächen, in denen die Beklagte erklärte, sie habe die Modellbezeichnung 6016 E nur gewählt, damit der reduzierte Preis für das Modell 6032 E gegenüber Konkurrenzunternehmen nicht offengelegt werde. Der für die Beklagte auftretende Verkaufsleiter M. [REDACTED] überließ dem Kläger eine Notiz, die den Listenpreis der Beklagten für das Modell 6032 E einschließlich Bandstation mit 179.600,-- DM (163.065,-- DM + 16.535,-- DM) und den des Kontenzuführgerätes mit 8.450,-- DM wiedergibt. Der Kläger unterzeichnete daraufhin am 11. März 1975 einen "Auftrag" über das Modell 6032 E einschließlich Bandstation und Kontenzuführgerät zum Preise von 121.230,-- DM unter Vorbehalt des Rücktritts bis zum 25. März 1975. In diesem Auftrag, der zu seiner Wirksamkeit der Auftragsbestätigung der Beklagten bedurfte, war auf das Angebot vom 7. März 1975 Bezug genommen. Nachdem der Kläger anschließend noch einmal Gespräche mit Konkurrenzunternehmen geführt hatte, unterzeichnete er am 21. März 1975 einen von der Beklagten am 17. März 1975 vorbereiteten schriftlichen "Auftrag", der ohne Bezugnahme auf das Angebot vom 7. März 1975 mit dem Auftrag vom

11. März 1975 identisch war. Diesmal behielt er sich keinen Rücktritt vor. Die Beklagte bestätigte diesen Auftrag am 24. März 1975. Im September 1975 wurde der Computer an den Kläger geliefert und von diesem in Betrieb genommen.

Der Kläger veräußerte die Computeranlage nach seinem Vorbringen an die Firma U[REDACTED]-Leasing GmbH in Augsburg weiter und schloß mit ihr einen Leasingvertrag über 60 Monate. Den mit der Beklagten vereinbarten Kaufpreis zahlte die Leasingfirma an die Beklagte.

Mit Rundschreiben vom 10. März 1975, das der Beklagten am 14. März 1975 zugegangen war, hatte die Firma Ki[REDACTED]-Apparate GmbH ihren Hardware-Listenpreis für das vom Kläger bestellte Modell ohne Zubehör von 155.300,-- DM auf 86.900,-- DM herabgesetzt. Die Beklagte änderte ihren Listenpreis daraufhin auf 91.245,-- DM, nach ihrer Behauptung jedoch erst zum 1. September 1975. Die Senkung des Listenpreises durch die Firma Ki[REDACTED] teilte sie dem Kläger nicht mit.

Da die Computeranlage die Erwartungen des Klägers nicht voll erfüllte, versuchte er, sie im Jahre 1976 als gebrauchte Anlage zu veräußern. Dabei will er am 29. Oktober 1976 erfahren haben, daß seine Anlage im März 1975 nur einen Marktpreis von ca. 120.000,-- DM bis 130.000,-- DM gehabt habe. Mit Schreiben vom 9. November 1976 erklärte er daraufhin die Anfechtung

des Kaufvertrages vom 21./24. März 1975 gegenüber der Beklagten mit der Begründung, die Beklagte habe ihm die Anlage unter Vortäuschung eines ungewöhnlich hohen Nachlasses vom Listenpreis verkauft, während der ausgehandelte Kaufpreis in Wirklichkeit dem zur Zeit des Vertragsschlusses gültigen Listenpreis entsprochen habe. Der Nachlaß vom Listenpreis sei für seine Kaufentscheidung maßgebend gewesen, weil er davon ausgegangen sei, daß er die Anlage ohne nennenswerte Verluste wieder veräußern könne, falls sie seinen Erwartungen nicht entspreche.

Mit der Klage hat der Kläger die Beklagten als Gesamtschuldner auf Rückzahlung des Kaufpreises und auf Ersatz gezahlter Leasingvergütung Zug um Zug gegen die Rückübereignung der Computeranlage in Anspruch genommen und den zu erstattenden Betrag unter Anrechnung einer Nutzungsentschädigung auf 109.767,90 DM errechnet.

Das Landgericht hat der Klage stattgegeben.

Die Beklagten haben Berufung eingelegt und ihrerseits Gegenansprüche im Wege der Widerklage geltend gemacht, die nicht Gegenstand des Revisionsverfahrens sind. Der Kläger hat im Wege der Anschlußberufung seine Klage auf 130.188,82 DM erhöht. Das Berufungsgericht hat die Klage abgewiesen. Mit der Revision verfolgt der Kläger sein Klagebegehren weiter. Die Beklagten bean-

tragen die Zurückweisung der Revision.

Entscheidungsgründe

Die Revision hat keinen Erfolg.

I. Nach Ansicht des Berufungsgerichts steht dem Kläger die geltend gemachte Forderung weder als Bereicherungs- noch als Schadensersatzanspruch aus Verschulden bei Vertragsschluß zu.

1. Es läßt dahingestellt, ob der Kläger zur Geltendmachung der eingeklagten Ansprüche aktiv legitimiert ist und ob seine Anfechtung rechtzeitig erfolgt ist. Ein Bereicherungsanspruch des Klägers auf Rückzahlung des Kaufpreises scheidet nach Auffassung des Berufungsgerichts deshalb aus, weil der Kläger den Kaufvertrag mangels eines Anfechtungsgrundes nicht wirksam angefochten habe. Eine arglistige Täuschung durch die Beklagte, die den Kläger zur Anfechtung berechtigt hätte, liege nicht vor. Weder habe die Beklagte dem Kläger falsche Tatsachen vorgespiegelt, weil die letzte vor Vertragsschluß liegende Erklärung der Beklagten, der Listenpreis des Computers mit Zubehör betrage etwa 180.000,-- DM, zu diesem Zeitpunkt den Tatsachen entsprochen habe, noch habe die Beklagte den Kläger durch das Verschweigen der Listenpreissenkung getäuscht und ihn dadurch in unredlicher Weise zum Kaufentschluß veranlaßt. Denn

eine arglistige Täuschung durch Verschweigen setze voraus, daß hinsichtlich der verschwiegenen Umstände eine Offenbarungspflicht bestehe. Die für das Bestehen einer solchen Verpflichtung erforderlichen Voraussetzungen seien im vorliegenden Fall nicht erfüllt. Zwischen den Parteien habe kein besonderes Treuverhältnis bestanden, das der Beklagten eine besondere Rücksichtnahme auf die Interessen des Klägers geboten habe. Die Beklagte sei nicht verpflichtet gewesen, den Kläger über die Senkung des Listenpreises ihres Lieferanten aufzuklären, weil dies in den Bereich ihrer Preiskalkulation gehört habe.

2. Mangels einer Offenbarungspflicht der Beklagten scheide auch ein Schadensersatzanspruch des Klägers wegen Verschuldens der Beklagten bei Vertragsschluß aus.

II. Dagegen wendet sich die Revision ohne Erfolg.

1. Soweit das Berufungsgericht zu dem Ergebnis gelangt ist, die Beklagte habe den Kläger am 11. März 1975 nicht durch Vorspiegelung falscher Tatsachen getäuscht, ist dies aus Rechtsgründen nicht zu beanstanden. Das Berufungsgericht leitet seine Überzeugung aus dem Umstand ab, daß die in der am 11. März 1975 übergebenen Aktennotiz des Verkaufsleiters M. [REDACTED] zu erblickende Erklärung, der Listenpreis der Beklagten für das gewünschte Modell 6032 E betrage nebst Zubehör 179.600,-- DM, den Tat-

sachen entsprochen habe. Diese Feststellung deckt sich mit dem unstreitigen Sachverhalt. Wenn demgegenüber die Revision geltend macht, es sei nach der Lebenserfahrung und den Umständen des Falles davon auszugehen, daß die Beklagte bzw. deren Verkaufsleiter zum damaligen Zeitpunkt von einer Senkung der Listenpreise des Herstellers gewußt habe, und daraus folgert, der Kläger sei durch die Angabe des Listenpreises der Beklagten über den Marktwert der Anlage getäuscht worden, kann dem nicht gefolgt werden. Mangels entsprechender Feststellungen des Berufungsgerichts über den Stand der Kenntnis der Beklagten von der Preisentwicklung bei der Herstellerfirma und angesichts des Umstandes, daß die Mitteilung über die Listenpreissenkung enthaltende Schreiben der Herstellerfirma vom 10. März 1975 der Beklagten unstreitig erst am 14. März 1975 zugegangen ist, reichen die Lebenserfahrung und die von der Revision herausgestellte wirtschaftliche Verflechtung der Herstellerfirma mit der Beklagten nicht aus, um mit hinreichender Sicherheit den Schluß ziehen zu können, die Beklagte habe schon am 11. März 1975 gewußt, daß und gegebenenfalls in welchem Umfange die Herstellerfirma ihre Listenpreise gesenkt habe. Dies hat der Kläger in der Vorinstanz auch selbst nicht behauptet.

2. Die Ausführungen des Berufungsgerichts, mit denen es eine arglistige Täuschung seitens der Beklagten durch Verschweigen wesentlicher Umstände verneint, lassen gleichfalls keine Rechtsfehler erkennen. Entgegen der Auffassung der Revision kann

nach Lage des Falles eine arglistige Täuschung nicht darin erblickt werden, daß die Beklagte dem Kläger die Senkung des Herstellerlistenpreises nicht vor dem endgültigen Vertragsschluß vom 21./24. März 1975 mitgeteilt, sondern ihn in dem Glauben gelassen hat, er erwerbe eine Anlage, deren Marktgeltung erheblich höher sei als der vereinbarte Kaufpreis.

a) Das bewußte Verschweigen von Tatsachen durch wissentliches Dulden eines Irrtums des Vertragspartners stellt nur dann eine arglistige Täuschung dar, wenn gegenüber dem Vertragspartner eine Rechtspflicht zur Offenbarung bestand. Eine allgemeine Rechtspflicht, den Vertragspartner über alle Umstände aufzuklären, die auf seine Entschließung Einfluß haben könnten, gibt es nicht. Eine Aufklärungspflicht läßt sich immer nur aus besonderen Gründen anhand der Umstände des Einzelfalles bejahen (Krüger-Nieland in RGRK-BGB, 12. Aufl., § 123 Rdn. 16; Kramer in MünchKomm zum BGB, § 123 Rdn. 15, 16; Soergel/Hefermehl, BGB, 11. Aufl. § 123 Rdn. 6). Eine derartige Pflicht hat die Rechtsprechung aus den konkreten, zwischen den Partnern bestehenden Vertragsbeziehungen dann abgeleitet, wenn das Verschweigen von Tatsachen gegen den Grundsatz von Treu und Glauben verstoßen würde und der Erklärungsgegner die Mitteilung der verschwiegenen Tatsache nach der Verkehrsauffassung erwarten durfte (Senatsurteile vom 1. April 1981 - VIII ZR 51/80 = LM BGB § 276 Fc Nr. 12 = NJW 1981, 2050 = WM 1981, 689; vom 9. Februar 1977 - VIII ZR 258/75 = WM 1977, 394, 396; vom 18. Dezember 1974

- VIII ZR 179/73 = WM 1975, 157, 158; BGHZ 72, 382, 388; 70, 337, 342; 47, 207, 211; RGZ 111, 233, 235). Bei einem Kaufvertrag besteht wegen der widerstreitenden Interessen grundsätzlich keine Rechtspflicht des Verkäufers, den Käufer von sich aus über alle Umstände aufzuklären, die für dessen Vertragsentschluß von Bedeutung sein könnten (Senatsurteil vom 28. April 1971 - VIII ZR 258/69 = WM 1971, 749 = NJW 1971, 1795, 1799; BGH, Urteil vom 12. November 1969 - I ZR 93/67 = NJW 1970, 653, 655; Kramer aaO, § 123 Rdn. 17). Doch hängt der Umfang der rechtlich gebotenen Aufklärung des Vertragspartners nicht nur von der Art des angestrebten Vertrages ab. Ohne Rücksicht darauf können sich während der Vertragsverhandlungen Umstände ergeben, die nach den Grundsätzen von Treu und Glauben eine Rechtspflicht auch des Verkäufers zur Aufklärung des Vertragspartners begründen können (vgl. Senatsurteil vom 22. Januar 1964 - VIII ZR 103/62 = NJW 1964, 811). Eine derartige Situation kann dann vorliegen, wenn sich die Vertragsverhandlungen über einen längeren Zeitraum hinwegziehen, ein gewisses Vertrauensverhältnis zwischen den Vertragspartnern entstanden ist und seitens des Verkäufers im Rahmen dieser Verhandlungen Angaben gemacht werden, die für die Kaufentscheidung erkennbar von wesentlicher Bedeutung sind, deren tatsächliche Grundlagen aber noch vor Vertragsschluß entfallen und die sich damit als unrichtig herausstellen.

b) Das Berufungsgericht hat eine Offenbarungspflicht der

Beklagten unter Anwendung der vorerwähnten Grundsätze rechtsfehlerfrei verneint.

Die Senkung des Herstellerpreises hatte allerdings zur Folge, daß der zwischen den Parteien vereinbarte Kaufpreis für die Computeranlage fast genau dem Preis entsprach, den die Beklagte bei einer Änderung ihrer eigenen Preisliste auf der Grundlage des neuen Herstellerpreises gefordert hätte, so daß die vom Kläger nach seiner Behauptung gehegte Erwartung, er erhalte eine Anlage, deren Marktwert erheblich über dem vereinbarten Kaufpreis liege, tatsächlich fehlgeschlagen ist. Eine entsprechende Aufklärungspflicht der Beklagten hätte jedoch nur bestanden, wenn diese Erwartung für den Kaufentschluß des Klägers nicht nur mitentscheidend, sondern ihre motivierende Kraft für die Beklagte erkennbar gewesen wäre. Hierzu hat das Berufungsgericht unter im Rahmen tatrichterlichen Ermessens liegender Würdigung des Ergebnisses der in erster Instanz durchgeführten Beweisaufnahme festgestellt, für die Beklagte sei als entscheidungserhebliche Vorstellung des Klägers allein erkennbar gewesen, daß dieser für den ausgewählten Computer nur rd. 120.000,-- DM investieren könne oder wolle. Angesichts des Umstandes, daß der vereinbarte Preis jedenfalls dem Marktwert des Computers entsprach und der Herstellerlistenpreis nach den nicht angegriffenen Feststellungen des Berufungsgerichts nicht Gegenstand der Vertragsverhandlungen war, bestand für die Beklagte daher keine aus dem Grundsatz von Treu und Glauben ab-

leitbare Verpflichtung, dem Kläger ihre Kalkulation zu offenbaren und ihn über die Marktverhältnisse, insbesondere darüber aufzuklären, daß der Hersteller seine Listenpreise gesenkt hatte und es ihr so wirtschaftlich leichter fiel, den ihrerseits angebotenen Preis zu halten. Das gilt um so mehr, als der Kläger bei den Vertragsverhandlungen mit dem Ziel, die Beklagte zu einem Entgegenkommen bei der Preisgestaltung zu bewegen, ein Konkurrenzangebot der Firma N [REDACTED] zu 110.000,-- DM für eine offensichtlich gleichwertige Anlage ins Spiel gebracht und so zu erkennen gegeben hatte, daß er über das Preisniveau der für seine Zwecke infrage kommenden Computeranlagen informiert war. Angesichts dieser Sachlage ist es auch ohne Belang, ob - was das Berufungsgericht als möglich unterstellt hat - die Verhandlungsführer der Beklagten gegenüber dem Kläger erklärt haben, der Preis von ca. 120.000,-- DM bedeute einen Preisnachlaß von etwa 30 %, die Beklagte müsse bei dieser Preisgestaltung auf einen Gewinn verzichten und versuchen, bei ihrem Lieferanten selbst einen Preisnachlaß zu erhalten. Wie zu entscheiden gewesen wäre, wenn der von der Beklagten geforderte Preis von 121.230,-- DM nicht dem Marktwert der Computeranlage im März 1975 entsprochen hätte, sondern deutlich höher gelegen hätte, kann hier offenbleiben.

3. Da die Beklagte keine ihr obliegende Offenbarungspflicht verletzt hat, läßt sich der Klageanspruch auch nicht auf § 826 BGB oder auf ein Verschulden der Beklagten bei Vertrags-

schluß stützen.

III. Ohne Erfolg macht die Revision schließlich geltend, daß dem Kläger ein Anspruch auf Freistellung vom Vertrag gemäß § 823 Abs. 2 BGB in Verbindung mit § 3 UWG zustehe. Die Revision übersieht, daß die bei einem schuldhaften Verstoß gegen § 3 UWG eingreifende Sonderregelung des § 13 Abs. 2 UWG die Anwendung des § 823 Abs. 2 BGB ausschließt (BGH, Urteil vom 14. Mai 1974 - VI ZR 48/73 = DB 1974, 1427, 1429; RG GRUR 1940, 375, 378; Baumbach/Hefermehl, Wettbewerbsrecht, 13. Aufl. § 3 UWG Rdn. 403). Anspruchsberechtigt im Sinne des § 13 Abs. 2 UWG ist indessen nur ein geschädigter Mitbewerber. Auf die in diesem Zusammenhang von der Revision aufgeworfene Frage, ob § 3 UWG für den Verbraucher ein Schutzgesetz im Sinne des § 823 Abs. 2 BGB ist (verneinend: BGH aaO, bejahend: Baumbach/Hefermehl aaO), braucht deshalb nicht eingegangen zu werden.

IV. Da das Rechtsmittel erfolglos geblieben ist, hat der
Kläger die Kosten des Revisionsverfahrens zu tragen (§ 97
Abs. 1 ZPO).

Braxmaier

Merz

Dr. Skibbe

Dr. Brunotte

Groß