

Nachschlagewerk: nein
Amtliche Sammlung: nein
Zur Veröffentlichung

2100 009

BGB § 138 Aa, B

Zur Frage, unter welchen Umständen der Verkauf einer Trockenreinigungsanlage (Preis: ca. 41 000 DM) zum Zwecke der Eröffnung eines Reinigungsbetriebes an einen gerade volljährig gewordenen Studenten sittenwidrig im Sinne des § 138 Abs. 1 BGB sein kann.

BGH, Urt.v. 25. Mai 1966 - VIII ZR 225/65 - OLG Düsseldorf
LG Düsseldorf

BUNDESGERICHTSHOF

IM NAMEN DES VOLKES

VIII ZR 225/65

URTEIL

Verkündet am

25. Mai 1966
Mückenhäusen,
Justizangestellte

als Urkundsbeamter
der Geschäftsstelle

in dem Rechtsstreit

des Studenten Bernd B. [REDACTED] in A. [REDACTED]
Rhld., W. [REDACTED]straße [REDACTED],

Beklagten und Revisionsklägers,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. Röhricht -

gegen

den Rechtsanwalt Dr. Ralf W. [REDACTED] in D. [REDACTED],
Bl. [REDACTED]straße [REDACTED], als Konkursverwalter über das Vermögen
der Firma Dr. Werner Wi. [REDACTED] in D. [REDACTED],

Kläger und Revisionsbeklagten,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. [REDACTED] -.

Der VIII. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs hat auf die mündliche Verhandlung vom 9. Mai 1966 unter Mitwirkung der Bundesrichter Dr. Gelhaar, Artl, Dr. Dorschel, Dr. Messner und Braxmaier für Recht erkannt:

Auf die Revision des Beklagten wird das Urteil des 6. Zivilsenats des Oberlandesgerichts Düsseldorf vom 14. März 1963 aufgehoben.

Die Sache wird zur anderweiten Verhandlung und Entscheidung, auch über die Kosten der Revision, an das Berufungsgericht zurückverwiesen.

Von Rechts wegen

Tatbestand:

Die im Laufe des Revisionsverfahrens in Konkurs gefallene frühere Klägerin, die Firma Dr. Werner Wi [REDACTED] (im folgenden als Klägerin bezeichnet), an deren Stelle nunmehr ihr Konkursverwalter als Kläger getreten ist, vertrieb Reinigungsanlagen. Auf eine Zeitungsanzeige bat sie der Beklagte, der im Frühjahr 1961 die Reifeprüfung bestanden, mit dem Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Universität Köln begonnen und am 29. Mai 1961 sein 21. Lebensjahr vollendet hatte, mit Schreiben vom 13. Juli 1961 um Zusendung eines Kataloges und "einige Vorschläge", deren er als "Nichtfachmann" bedürfe. Darauf suchte ihn am 25. Juli 1961 der Vertreter P [REDACTED] der Klägerin in seinem möblierten Zimmer in Köln auf. P [REDACTED] unterrichtete den Beklagten über die Reinigungsanlagen der Klägerin und erörterte mit ihm die Frage



der Finanzierung. Der Beklagte erklärte dem Vertreter, daß er über einen Betrag von 1 000 DM verfüge, weitere 4 000 DM aus dem Verkauf eines Bausparvertrages zu erwarten habe und daß ihm sein Vater monatlich "einige Hundert Mark" zuwende. P. hinterließ dem Beklagten einen Katalog der Klägerin, in dem die einzelnen Geräte für die Reinigungsanlagen, aber auch die geschäftlichen und finanziellen Voraussetzungen für die Eröffnung und den Betrieb einer Trockenreinigung sowie deren Ertragsaussichten beschrieben sind. Am 27. Juli 1961 traf P. erneut mit dem Beklagten zusammen. Er überbrachte ihm ein vorbereitetes Bestellformular der Klägerin, das der Beklagte unterzeichnete. Danach bestellte der Beklagte bei der Klägerin eine aus verschiedenen Geräten bestehende Reinigungsanlage zum Preise von 41 100 DM, die in "ca. 7 Wochen oder einen Monat später" bei einer Anzahlung von 8 000 DM geliefert werden sollte. Der Beklagte zahlte sofort 1 000 DM an und verpflichtete sich in einer dem Bestellschein beigelegten Erklärung, die restlichen 7 000 DM "nach Abschluß eines Mietvertrages über ein Ladenlokal bzw. vor Lieferung der Maschinen" zu entrichten.

Nach Rücksprache mit seinem Vater, den er über sein Vorhaben zuvor nicht unterrichtet hatte, verweigerte der Beklagte die Vertragserfüllung. Die Klägerin hat deshalb mit ihrer Klage im vorliegenden Verfahren Ersatz ihres entgangenen Gewinnes verlangt, den sie auf insgesamt 14 970,30 DM beziffert und auf den sie die vom Beklagten gezahlten 1 000 DM angerechnet hat.

Das Landgericht hat die Klage abgewiesen, das Oberlandesgericht hat sie dem Grunde nach für gerechtfertigt erklärt.

Mit der Revision, deren Zurückweisung der Kläger beantragt, erstrebt der Beklagte die Wiederherstellung des Landgerichts-urteils.

Entscheidungsgründe:

I. Das Berufungsgericht hält den Vertrag nicht für sittenwidrig.

Die Revision rügt, das Berufungsgericht habe bei der Prüfung des Sachverhalts im Rahmen des § 138 Abs. 1 BGB wesentliches Vorbringen unberücksichtigt gelassen, andernfalls hätte es zu dem Ergebnis gelangen müssen, daß für die Klägerin der einzige Sinn des Geschäfts darin bestanden habe, sich auf gefahrlose Weise einen Schadensersatzanspruch zu verschaffen. Der Vertreter P. [REDACTED] habe die Lage des Beklagten nämlich genau übersehen und erkannt, daß dieser von seinen Eltern keine finanzielle Hilfe zu erwarten hatte, ihn aber dennoch nicht darüber aufgeklärt, daß er für die Eröffnung des Betriebes und die erste Anlaufzeit nicht unerhebliches Kapital benötige und daß die dem Beklagten zur Verfügung stehenden Mittel keineswegs ausreichten.

Die Revision ist begründet. Sie führt zur Aufhebung des Berufungsurteils und zur Zurückverweisung der Sache an das Berufungsgericht.

Das Berufungsgericht kommt ohne Rechtsirrtum zu dem Ergebnis, daß die dem Beklagten im Kaufvertrage auferlegten Pflichten nicht in einem auffälligen Mißverhältnis zu den von der Klägerin übernommenen Leistungen stehen. Weil die Ausnutzung der Unerfahrenheit des Geschäftsgegners für sich allein noch nicht wucherisch im Sinne des § 138 Abs. 2 BGB sei, vertritt es, unbeanstandet von der Revision und rechtsirrtumsfrei, den Standpunkt, daß der Kaufvertrag jedenfalls nicht nach § 138 Abs. 2 BGB nichtig sei. Anschließend prüft es die Verhaltensweise der Klägerin und ihres Vertreters P. [REDACTED] in einzelnen Punkten und gelangt zu dem Ergebnis, daß der Klägerin nicht der Vorwurf eines Sittenverstoßes

gemacht werden könne. Ob es der Ansicht des Landgerichts folgen will, das angenommen hat, die ganzen Umstände, die zu dem Vertragsabschluß geführt haben, zeugten von einer "in besonders starkem Maße vorhandenen Unerfahrenheit" des Beklagten, ist aus den Ausführungen im Berufungsurteil nicht mit Sicherheit zu entnehmen. Ebenso wenig ergibt sich daraus eine eindeutige Stellungnahme des Berufungsgerichts zu der vom Landgericht ebenfalls als bewiesen angesehenen Behauptung des Beklagten, daß der Vertreter P. die Lage des Beklagten klar erkannt und sich dessen Unerfahrenheit zunutze gemacht hat. Die Ausnutzung einer Unerfahrenheit des Geschäftsgegners kann, wenn weitere sittlich verwerfliche Umstände hinzutreten, das Geschäft gemäß § 138 Abs. 1 BGB aber zu einem unsittlichen machen (Soergel/Siebert BGB 9. Aufl. § 138 Anm. 38).

Geht man von dem Sachverhalt aus, der unter den Parteien unstreitig ist, so zeigen sich bereits eine Reihe von Umständen, die auf einen ungewöhnlichen Leichtsinn oder eine starke Unerfahrenheit des Beklagten schließen lassen. Der Beklagte hatte zur Zeit des Vertragsabschlusses gerade mit seinem Studium begonnen, monatlich nur einige Hundert Mark zu seinem Unterhalt zur Verfügung und außer den ihm geschenkten 1 000 DM nur einen weiteren Betrag von 4 000 DM aus einer Bausparkasse zu erwarten. Er hatte daher nicht die Mittel, die Anzahlung von 8 000 DM zu leisten, und war erst recht nicht in der Lage, das nicht unerhebliche Kapital für die Anmietung eines Ladenlokals, dessen Einrichtung und die Überbrückung der Anlaufzeit zu beschaffen. Nach dem eigenen Vortrag der Klägerin hatte er von seinen Eltern keine finanzielle Hilfe zu erwarten. Ob außer der vertraglich vorgesehenen Finanzierung des Kaufpreises die Aufnahme weiterer Kredite möglich und tragbar war, erscheint zumindest zweifelhaft. Wenn man hinzunimmt, daß der Beklagte als Nichtfachmann möglicherweise besonders große Anfangsschwie-

rigkeiten erwarten mußte, liegt der Gedanke nicht fern, den Plan des Beklagten auf einen ganz ungewöhnlichen Leichtsinn oder eine erhebliche Unerfahrenheit in geschäftlichen Dingen zurückzuführen. Ebensowenig läßt sich von der Hand weisen, daß der Vertreter P. diese Lage erkannte und sie ausnutzte, um seinen eigenen und der Klägerin Vorteil daraus zu ziehen. Aber selbst wenn P. sich nicht über alle erwähnten Umstände im klaren gewesen sein sollte, würde es für den in subjektiver Hinsicht vorauszusetzenden Vorwurf schon genügen, wenn er sich grob fahrlässig der Kenntnis der Lage verschlossen hätte (RGZ 150, 1, 3; BGH Urt.v. 5. März 1957 - II ZR 107/59 - = NJW 1951, 397).

Das Berufungsgericht hätte sich daher der Würdigung dieses vom Beklagten in erster Linie geltend gemachten Vorwurfes nicht entziehen dürfen. Die erforderlichen Feststellungen zu treffen, erübrigte sich auch nicht etwa deshalb, weil das Berufungsgericht in den von ihm gewürdigten Umständen keinen Sittenverstoß erblickt. Denn diese Ausführungen sind, wie noch zu erörtern ist, nicht in allen Teilen rechtlich einwandfrei. Es erscheint daher nicht unmöglich, daß das Berufungsgericht bei einer im Rahmen des § 138 Abs. 1 BGB anzustellenden Gesamtwürdigung unter Berücksichtigung von Inhalt, Beweggründen der Beteiligten und dem Zweck des Geschäfts sowie den Umständen, unter denen es abgeschlossen wurde (vgl. BGH Urt. NJW 1951, 397), hier insbesondere unter Einbeziehung des Vorwurfs der Ausnutzung des Leichtsinns oder der Unerfahrenheit des Beklagten, zu einem anderen Ergebnis gelangt wäre.

Als ein Umstand, der zusammen mit der Ausnutzung von Leichtsinn oder Unerfahrenheit gewürdigt, geeignet sein könnte, dem Kaufvertrag den Charakter eines Sittenverstoßes zu geben, kommt in erster Linie der von der Revision als

übergangen gerügte Vorwurf des Beklagten in Betracht, es sei dem Vertreter P. und der Klägerin bei Abschluß des Geschäfts von vornherein klar gewesen, daß der Vertrag nicht durchführbar sei und daß es ihnen nur darauf angekommen sei, auf gefahrlose Weise einen Schadensersatzanspruch zu erhalten. Eine solche Gesinnung ist, wenn sie mit der Ausbeutung des Leichtsinns eines jugendlichen und unerfahrenen Menschen einhergeht, mit der Haltung eines ehrbaren Kaufmannes unverträglich und darf sich im Geschäftsleben nicht durchsetzen. Der Vorwurf würde auch nicht durch die vom Berufungsgericht in anderem Zusammenhang angestellte Erwägung ausgeräumt, der Anstoß zum Kauf sei von dem Beklagten und nicht von der Klägerin ausgegangen, und es sei grundsätzlich Sache des Bestellers, sich zu überlegen, ob und wie er den Vertrag erfüllen könne. Wenn auch der Beklagte selbst um eine Beratung gebeten und die Bestellung erst nach Durchsicht des Prospektes aufgegeben hat, so kann in seinem Verhalten gleichwohl und für den Vertreter erkennbar außergewöhnlicher Leichtsinn und besonders große jugendliche Unerfahrenheit liegen, deren Ausnutzung jedenfalls dann, wenn sie zu dem einzigen Zweck erfolgt sein sollte, den jugendlichen Geschäftspartner mit einem Schadensersatzprozeß zu überziehen, sittlich verwerflich wäre. Das Berufungsgericht hätte daher diesem Vorwurf nachgehen müssen, der sich auch nicht damit ausräumen läßt, daß der Vertreter die Finanzierung mit dem Beklagten durchgesprochen haben mag. Denn wenn wirklich erkennbar war, daß der Beklagte die Entwicklung des Geschäftes nicht durchschaute, so war es unumgänglich, ihn im einzelnen darauf hinzuweisen, was er noch weiter an Kapital aufzubringen hatte und welchen möglicherweise unüberbrückbaren Schwierigkeiten er entgegenging. Ob die Klägerin der erörterte Vorwurf trifft, wird das Berufungsgericht unter Berücksichtigung aller zutage getretenen Umstände und der aufgezeigten Gesichtspunkte notfalls nach vorangegangener Beweisaufnahme prüfen müssen. Es wird dabei auch zu berücksichtigen haben, daß die Klägerin, wie sich aus ihrem Schreiben vom 28. Juli 1961 ergibt,

selbst davon ausging, daß sie in gewissem Umfange die Beratung und Betreuung des Beklagten übernommen habe.

Seine Erwägungen, mit denen es die übrigen Vorwürfe zurückweist, wird es dabei ebenfalls überprüfen müssen. Hierzu sind folgende Hinweise geboten:

Das Berufungsgericht vertritt die Ansicht, das Geschäft wäre nicht sittenwidrig, wenn der Vertreter davon ausgegangen sein sollte, der Beklagte werde die weiter erforderlichen Mittel von seinen vermögenden Eltern bekommen; eine rechtliche Möglichkeit, die Eltern in Anspruch zu nehmen, habe nicht bestanden, weil das Geschäft nur mit dem Beklagten abgeschlossen worden sei. Demgegenüber ist zu bedenken, daß der Vertreter auch den Fall ins Auge fassen mußte, daß der Beklagte keine finanzielle Hilfe von seinen Eltern zu erwarten hatte und daß er daher, wie bereits erörtert, in ein für ihn ruinöses Geschäft hineinrannte.

Ebenfalls zu eng beurteilt ist das Vorbringen des Beklagten, der Vertreter Pittroff habe die Bedenken des Beklagten gegen die Höhe der Anzahlung mit der Bemerkung ausgeräumt, der Beklagte solle ruhig warten, bis es soweit sei, er, der Vertreter, werde mit dem Inhaber der Klägerin sprechen; dieser werde dem Beklagten in diesem Punkt entgegenkommen. Das Berufungsgericht kann einen hierwegen vom Beklagten gegen den Vertreter P. erhobenen Vorwurf nicht mit der Erwägung entkräften, dieser habe nicht die Übernahme einer Verpflichtung vorgespiegelt, die nach den allgemeinen Geschäftsbedingungen unwirksam gewesen wäre, sondern nur ein Entgegenkommen in Aussicht gestellt. Auch eine so verstandene Bemerkung war geeignet, den Beklagten in seinem Kaufentschluß zu bestärken, was sich unter den zu unterstellenden besonderen Umständen verbot.

II. Nach alledem kann das Berufungsurteil nicht aufrechterhalten werden. Die Sache war, da weitere Aufklärung erforderlich ist, an das Berufungsgericht zur anderweiten Verhandlung und Entscheidung zurückzuverweisen.

Dem Berufungsgericht war die Entscheidung über die Kosten der Revision zu übertragen, da diese von der Entscheidung in der Sache selbst abhängig ist.

Dr. Gelhaar Artl Dr. Dorschel Dr. Messner Braxmaier