

2036 074

BUNDESGERICHTSHOF

IM NAMEN DES VOLKES

VIII ZR 239/66

URTEIL

Verkündet am

15. Januar 1969
Münchenhausen,
Justizangestellte
als Urkundsbeamter
der Geschäftsstelle

in dem Rechtsstreit

der Firma Josef K. [REDACTED] in D. [REDACTED],
G. [REDACTED]straße [REDACTED], Inhaber Kaufmann Josef K. [REDACTED],

Klägerin und Revisionsklägerin,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Freiherr
von [REDACTED] -

gegen

die Firma Richard B. [REDACTED] KG, vertreten durch die
persönlich haftenden Gesellschafter

1. Ing. Rudolph B. [REDACTED],
2. Kaufmann Horst F. [REDACTED],
H. [REDACTED], B. [REDACTED],

Beklagte und Revisionsbeklagte,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. [REDACTED] -

Der VIII. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs hat auf die mündliche Verhandlung vom 15. Januar 1969 unter Mitwirkung des Senatspräsidenten Dr. Haidinger sowie der Bundesrichter Artl, Dr. Mezger, Dr. Messner und Mormann

für Recht erkannt:

Die Revision gegen das Urteil des 4. Zivilsenats des Hanseatischen Oberlandesgerichts zu Hamburg vom 14. September 1966 wird auf Kosten der Klägerin zurückgewiesen.

Von Rechts wegen

Tatbestand:

Die Klägerin betreibt den Handel mit gebrauchten Maschinen. Auf eine Anfrage der Beklagten, die ihren Maschinenpark veräußern wollte, erbat die Klägerin von der Beklagten fernmündlich eine Liste der zum Verkauf vorgesehenen Maschinen. Die Beklagte übersandte mit Schreiben vom 15. April 1964 eine Liste über 14 Maschinen, für die Richtpreise angegeben waren. Nach einem vorbereitenden Ferngespräch besichtigte am 20. April 1964 der Angestellte der Klägerin L. die Maschinen. Zwischen den Parteien ist streitig, ob L. bei der Besichtigung auch nach den Anschaffungspreisen der Maschinen gefragt und welche Angaben er erhalten hat. Anschließend verhandelte L. mit den persönlich haftenden Gesellschaftern der Beklagten. Man kam überein, daß die Klägerin der Beklagten ihre Entscheidung über den Ankauf der Maschinen mitteilen und gegebenenfalls Preisvor-

- 3 -

schläge machen solle. Das geschah in einem Schreiben der Klägerin vom 21. April 1964, in dem es u.a. heißt:

".....
Anlässlich unseres Besuches brachten wir zum Ausdruck, daß wir an dem Gesamtobjekt ernsthaft interessiert sind. Bei Übernahme des Gesamtobjekts würden wir Ihnen nachstehende Preise für die einzelnen Maschinen unterbreiten:

(Es folgt eine Aufzählung von Maschinen, darunter:)

.....	Radial-Bohrmaschine Girards Bj. 54	DM 10 000,-
.....	Drehbank Meuser Bj. 1955	DM 30 000,-
.....	Universal-Fräsmaschine Union Bj. 1957	DM 22 000,-
.....	Schnellhobler Klopp Bj. 58	DM 8 500,-
.....	Schnellhobler Klopp Bj. 54	DM 12 500,-
.....	Abkantpresse Brück Bj. 53	DM 16 000,-
.....	Tafelschere Schleifenbaum	DM 15 000,-

.....
Dies sind unsere Preisvorschläge bei Abnahme des Gesamtobjekts ... Voraussetzung bei den großen Objekten wäre jedoch, daß die uns von Ihnen genannten Neupreise, vor allem für die großen Objekte stimmen, da uns leider nicht die Zeit blieb, heute alle diese Neupreise zu prüfen. Unsere Preisvorschläge beruhen auf den von Ihnen genannten Neupreisen. Der Ordnung halber führen wir diese Preise nochmals auf:

Radial-Bohrmaschine Girards Bj. 54	Neupreis	DM 28 000,-
Drehbank Meuser ... Bj. 1955	Neupreis	DM 72 000,-
Univ.-Fräsmaschine Union Bj. 1957	Neupreis	DM 41 000,-
Schnellhobler Klopp ... Bj. 1958	Neupreis	DM 16 250,-
Schnellhobler Klopp ... Bj. 1954	Neupreis	DM 24 250,-
Abkantpresse Brück Bj. 53	Neupreis	DM 33 000,-
Tafelschere Schleifenbaum Bj. 1958	Neupreis	DM 29 000,-

Der persönlich haftende Gesellschafter der Beklagten F [REDACTED]
[REDACTED] sprach daraufhin am 22. April 1964 mit L [REDACTED] fernmünd-



lich. Bei diesem Gespräch, dessen Wortlaut streitig ist, kam es nicht zu einer Einigung über den Vorschlag des Klägers. Am 27. April 1964 führte der Inhaber der Klägerin mit Falckenberg zwei Telefongespräche, über deren Inhalt die Parteien ebenfalls streiten. Einigkeit besteht darüber, daß die Klägerin die im Schreiben vom 21. April 1964 bezeichneten Maschinen für einen en-bloc-Preis von 147 000,- DM kaufte. Die Beklagte bestätigte das Ergebnis der Verhandlungen in einem Schreiben vom 27. April 1964,

"Ich beziehe mich höflichst auf die von Ihnen vorgenommene Besichtigung sowie die später geführten Verhandlungen, insbesondere auch das heutige Ferngespräch mit Ihrem sehr geehrten Herrn K. [REDACTED], wonach Sie fest von mir kauften:

1 Partie Werkzeugmaschinen
wie von Ihnen besichtigt und in Ihrem Brief
vom 21. April 1964 aufgeführt (beginnend mit
Abkantmaschine Böhm, endend mit Doppelschleif-
böcke)

zum verabredeten en-bloc-Preis von ... DM 147.000,--

.....
Der Wert der Maschinen, der vorläufig abgerechnet wird, soll auf Grund Ihrer Preisangaben im Brief vom 21. April 1964 erfolgen. Der dann entstehende Saldo zu meinen Gunsten (weil der angeführte en-bloc-Preis etwas höher liegt als der Gesamtwert Ihrer Aufstellung) soll bei Abholung der letzten Sendung durch Bankscheck ausgeglichen werden."

Die Klägerin erwiderte mit Schreiben vom 3. Mai 1964:

"Wir bestätigen den Eingang Ihres ... Einschreibens vom 27.4.1964, zu dem vereinbarten en-bloc-Preis von DM 147 000,-- gemäß unserem Schreiben vom 21.4.1964 ..."

Die Klägerin hat die Maschinen abgenommen und bezahlt. Sie behauptet, sie habe nach dem Abschluß des Kaufvertrages auf Anfragen bei den Herstellerfirmen erfahren, daß die von der Beklagten mitgeteilten Anschaffungspreise zu hoch angegeben seien. Bei 6 Maschinen ergäben sich die aus der nachstehenden Gegenüberstellung ersichtlichen Unterschiedsbeträge:

Maschinentyp	von der Bekl.an- gegebener Preis	vom Kläger angebotener Preis	tatsächlicher Neupreis
Radial-Bohr- maschine Gi- rards	28 000 DM	10 000 DM	14 100 DM
Schnellhob- ler Klopp H 650	16 250 DM	8 500 DM	14 000 DM
Schnellhob- ler Klopp H 1000	24 250 DM	12 500 DM	18 425 DM
Abkantpresse Brück	33 000 DM	16 000 DM	24 500 DM
Tafelschere Schleifen- baum	29 000 DM	15 000 DM	23 635 DM
Universal- Fräsmaschi- ne Union	41 000 DM	22 000 DM	32 130 DM
insgesamt somit	171 500 DM	84 000 DM	126 790 DM.

Die Klägerin macht geltend, die Beklagte habe sie bei Vertragsschluß über die Anschaffungspreise bewußt getäuscht, um einen höheren Verkaufspreis zu erzielen. Die Beklagte sei ihr zum Schadensersatz aus Vertragsverletzung oder unerlaubter Handlung oder zur Erstattung des zuviel er-

2

langten Kaufpreises wegen fehlender Geschäftsgrundlage oder ungerechtfertigter Bereicherung verpflichtet. Den ihr entstandenen Schaden berechnet sie wie folgt: Die Klägerin habe, wie die Gegenüberstellung ausweise, jeweils etwas weniger als die Hälfte des ihr angegebenen Anschaffungspreises als Kaufpreis geboten. Da sie bei dem von der Beklagten bezeichneten Anschaffungspreise von insgesamt 171 500 DM einen Kaufpreis von 84 000 DM geboten und bezahlt habe, hätte sie bei Kenntnis der tatsächlichen Anschaffungspreise von insgesamt 126 790 DM lediglich 63 395 DM angeboten, so daß die Beklagte sich einen Betrag von 20 605 DM erschlichen habe. Diesen Betrag nebst Zinsen macht die Klägerin geltend. Sie trägt weiter vor, für die gekaufte Drehbank Meuser habe sie von der Herstellerfirma noch keine Nachricht über den Anschaffungspreis erhalten. Insoweit begehrt sie die Feststellung, daß die Beklagte verpflichtet sei, ihr allen Schaden zu ersetzen, der aus der unrichtigen Angabe des Neupreises für die Drehbank Meuser entstanden sei.

Die Beklagte bestreitet das Vorbringen der Klägerin. Sie trägt vor, ihr persönlich haftender Gesellschafter F. [REDACTED] habe bei dem Ferngespräch mit Linde am 22. April 1964 mehrfach ausdrücklich betont, daß die im Schreiben der Klägerin vom 21. April 1964 erwähnten Neupreise nicht zutreffend seien und keinesfalls zur Grundlage für die Preisgestaltung gemacht werden könnten. L. [REDACTED] habe das auch eingesehen. Aus dem Schreiben vom 27. April 1964 sei nicht zu entnehmen, daß die Beklagte auf die im Schreiben vom 21. April 1964 bezeichneten Neupreise Bezug genommen habe. Vielmehr sei auf das Schreiben der Klägerin vom 21. April 1964 nur begrenzt Bezug genommen worden, um die zum Verkauf gestellten Maschinen und die Kaufpreisangebote zu bezeichnen.

Das Landgericht und das Oberlandesgericht haben die Klage abgewiesen.

Die Klägerin verfolgt mit der Revision ihren Klageanspruch weiter. Die Beklagte beantragt, die Revision zurückzuweisen.

Entscheidungsgründe:

Das Berufungsgericht hält die geltend gemachten Ansprüche selbst dann nicht für gerechtfertigt, wenn der Tatsachenvortrag der Klägerin zutreffend wäre.

I. Das Berufungsgericht meint, der Preis, den die Beklagte beim Erwerb der später an die Klägerin veräußerten Maschinen gezahlt habe, möge er als Anschaffungspreis oder als Neupreis bezeichnet werden, sei keine Sacheigenschaft, deren Fehlen einen Mangel der Sache im Sinne des § 459 Abs. 1 BGB begründe. Der Preis bilde auch keine Eigenschaft der verkauften Maschinen im Sinne des § 459 Abs. 2 BGB, die die Beklagte etwa zugesichert oder arglistig vorgespiegelt habe. Diese Auffassung läßt einen Rechtsirrtum nicht erkennen; sie wird auch von der Revision nicht angegriffen.

II. Das Berufungsgericht lehnt ohne Rechtsverstoß auch die Annahme einer positiven Vertragsverletzung ab, weil eine Leistungsstörung nicht vorliege.

III. Der Beklagten könnte, so führt das Berufungsgericht aus, ein schuldhaftes Verhalten bei Vertragsschluß vorgeworfen werden. Unter diesem Gesichtspunkt könne aber die Klägerin nur verlangen, so gestellt zu werden, als sei

die Täuschungshandlung nicht vorgenommen worden, d.h., als sei der auf der Täuschung beruhende Vertrag nicht zustande gekommen. Die Klägerin verlange aber nicht Befreiung vom Vertrage, sondern die Zahlung des Betrages, den sie nach ihrer Darstellung nicht als Kaufpreis geboten hätte, wenn ihr die zutreffenden Anschaffungspreise bekannt gewesen wären. Ein solcher Anspruch könne aber nur geltend gemacht werden, wenn der Getäuschte nachweist, daß sein Vertragsgegner ihm die Kaufsache zu einem entsprechend niedrigeren Preis überlassen hätte. Das habe die Klägerin aber nicht vorgetragen. Dieser rechtliche Ausgangspunkt ist zutreffend. Da der Geschädigte so zu stellen ist, als wäre die schädigende Handlung nicht erfolgt, muß er nachweisen, daß auch der Vertragsgegner den Vertrag so, wie ihn der Geschädigte gelten lassen will, also mit geändertem Inhalt, geschlossen hätte (Urt. des erkennenden Senats vom 5. Januar 1960

- VIII ZR 1/59 - LM BGB § 439 Nr. 3 = WM 1960, 582 = NJW 1960, 720). Zu Unrecht beruft die Revision sich auf das Urteil des erkennenden Senats vom 22. Januar 1964 (VIII ZR 103/62 - LM BGB § 123 Nr. 30 a = BGH Warn 1964 Nr. 49 = NJW 1964, 811). Dort hatte der Käufer den Kaufvertrag wegen arglistiger Täuschung über den vom Verkäufer bezeichneten Einstandspreis angefochten. Er wollte das Geschäft also nicht aufrechterhalten. Aus diesem Grunde hat der Senat dort angenommen, es komme nicht darauf an, ob der Gegner wegen des Preises nicht mit sich hätte handeln lassen.

Die Revision macht demgegenüber geltend, die Klägerin habe im Berufungsrechtszug vorgetragen, daß sie bei richtiger Aufklärung über die Anschaffungspreise der gekauften Maschinen einen um den Klagebetrag von 20 605 DM günstigeren Kaufpreis mit der Beklagten vereinbart hätte. Ein solcher Vortrag fehlt indessen, wie das Berufungsgericht ohne Rechts-

verstoß annimmt. Es führt aus, der Vortrag der Klägerin lasse jeden Anhaltspunkt dafür vermissen, daß die Beklagte ihr die Maschinen auch zu einem um 20 605 DM ermäßigten Preise käuflich überlassen hätte. Vielmehr trage sie selbst vor, daß der Beklagten die Preisangebote im Schreiben vom 21. April 1964 zu niedrig gewesen seien und der schließlich vereinbarte en-bloc-Preis das Ergebnis eines Kompromisses der Vertragsparteien darstelle. Was die Revision dazu anführt, ist bedeutungslos. Die Klägerin hat nur behauptet, der Markt für gebrauchte Werkzeugmaschinen sei im Sommer 1964 nicht belastet gewesen, sie habe das ganze Jahr 1964 hindurch gute Maschinen laufend aufgekauft. Daraus kann aber nicht gefolgert werden, was die Revision nunmehr geltend macht, daß nämlich die Klägerin bei Kenntnis der wahren Anschaffungspreise bei den Verhandlungen mit der Beklagten deren Preisforderung so weit hätte herunterdrücken können, daß sie die Maschinen um den Klagebetrag niedriger erworben hätte. Es ist ebenso gut denkbar, daß die Beklagte sich mit einem geringeren als dem vereinbarten Pauschalpreis nicht einverstanden erklärt hätte. Ob die Klägerin, wie die Revision weiter vorträgt, "eventuell" gleichwertige Maschinen anderswo für einen niedrigeren Preis hätte erwerben können, ist deshalb für die Frage des Schadensersatzes wegen Verschuldens bei Vertragsschluß unerheblich. Insoweit geht die Rüge, das Berufungsgericht hätte ein Gutachten einholen, den Inhaber der Klägerin vernehmen und nach § 287 ZPO schätzen müssen, ins Leere.

IV. Das Berufungsgericht hat mit der Begründung, die Klägerin könne nur verlangen, so gestellt zu werden, als sei die Täuschungshandlung nicht vorgenommen worden, auch Schadensersatzansprüche wegen arglistiger Täuschung oder Betruges verneint. Auch diese Ansicht hält im Ergebnis der rechtlichen Nachprüfung stand.

Arglistige Täuschung verstößt gegen die guten Sitten. Fügt der Täuschende dem Getäuschten vorsätzlich Schaden zu, so hat er den Schaden auf Grund des § 826 BGB zu ersetzen. Daneben kann der Anspruch auch aus § 823 Abs. 2 BGB in Verbindung mit § 263 StGB begründet sein. Hat der Käufer den Vertrag nicht angefochten, weil er bei ihm stehenbleiben will, so ist ihm unter dem Gesichtspunkt des Schadensersatzes wegen unerlaubter Handlung grundsätzlich ebenfalls nur das negative Vertragsinteresse, d.h. der Schaden zu ersetzen, den er dadurch erleidet, daß er auf die täuschenden Angaben des Vertragsgegners vertraut hat (Urt. des erkennenden Senats vom 29. Oktober 1959 - VIII ZR 125/58 - LM BGB § 123 Nr. 18 = NJW 1960, 237). In diesem Urteil ist allerdings, wie die Revision zutreffend geltend macht, unter Hinweis auf das Urteil RGZ 83, 245 ausgeführt worden, das Vertrauensinteresse könne zwar grundsätzlich nicht auf der Grundlage eines bloß gedachten anderen Geschäftes berechnet werden. Anders liege es jedoch dann, wenn Umstände dargetan seien, aus denen zu folgern sei, daß der Geschädigte ein anderes Geschäft geschlossen hätte. Für den Nachweis, daß er ohne die Täuschung ein anderes Geschäft geschlossen hätte, bei dem ihm der geltend gemachte Schaden nicht entstanden wäre, bedürfe es nicht unter allen Umständen des Nachweises, daß der Käufer ohne die Täuschung ein anderes konkretes Angebot angenommen hätte. Es genüge vielmehr, wenn dem Käufer, der - so im dortigen Fall - ein gebrauchtes Kraftfahrzeug bestimmter Art benötigte und deshalb auch kaufen wollte, nach der Marktlage die Möglichkeit offenstanden habe, ein anderes Fahrzeug gleicher oder entsprechender Art zu erwerben, und den Umständen nach anzunehmen sei, daß er ein solches Fahrzeug ohne die Täuschung erworben hätte. Auf diese Rechtsgrundsätze kann sich aber

im vorliegenden Fall die Klägerin nicht berufen. Entscheidend bei der damals vom erkennenden Senat und vom Reichsgericht behandelten Sachgestaltung ist, daß eine Vertragspartei infolge der unerlaubten Handlung des Gegners nicht das Entgelt erhalten hat, das dem Wert ihrer Leistung entspricht. Der Getäuschte hat eine Vermögenseinbuße erlitten, weil er durch den Betrug veranlaßt worden ist, anstatt ein ihm angeblich möglich gewesenenes günstigeren Kaufvertrages den ihm angeblich nachteiligen Kaufvertrag mit dem Betrüger abzuschließen. Es macht dann hinsichtlich der Vermögenslage des Getäuschten keinen Unterschied, ob er - so im Falle des Reichsgerichts - die Kaufsache an einen anderen als den Betrüger verkauft und von diesem anderen Käufer ein vollwertiges Entgelt empfangen hätte, oder ob er die dem Betrüger verkaufte Sache diesem beläßt und, nachdem sich das vereinbarte Entgelt nicht als vollwertig erwiesen hat, vom Betrüger als Ausgleich den Unterschiedsbetrag in bar erhält. Entsprechendes gilt, wenn ein Käufer ohne die Täuschung des Verkäufers ein Geschäft geschlossen hätte, bei dem ihm ein Schaden nicht entstanden wäre. Daß die Klägerin die Voraussetzungen für einen unter diesen Gesichtspunkten begründeten Schadensersatzanspruch dargelegt habe, hat die Revision nicht aufgezeigt. Es fehlt bereits an dem Vortrag, daß die Klägerin Maschinen bestimmter Art benötigt und deshalb, wenn sie sie nicht von der Beklagten gekauft hätte, nach der Marktlage andere Maschinen entsprechender Art zum wahren Wert anderweit erworben hätte. Die Klägerin treibt Handel mit gebrauchten Maschinen. Es ist nichts dafür vorgebracht, daß sie Maschinen gerade der von der Beklagten angebotenen Art zum Weiterverkauf gesucht habe. Sie hat vielmehr unstreitig die Maschinen der Beklagten en bloc erworben. Ebenso wenig hat die Klägerin vorgetragen, daß

der für die hier in Frage stehenden 6 Maschinen vereinbarte Preis nicht der angemessene gewesen sei. Der von der Klägerin hervorgehobene Umstand, daß sie jeweils etwas weniger als die Hälfte des ihr angeblich mitgeteilten Anschaffungspreises geboten habe, besagt für den wirklichen Wert der Maschinen nichts. Mag auch, wie die Klägerin behauptet, der ehemalige Preis einer neuen Maschine ein Berechnungsfaktor für die Bewertung einer gebrauchten Maschine sein, so liegt doch auf der Hand, daß der Preis einer gebrauchten Maschine sich wesentlich auch nach dem Erhaltungszustand und mindestens dann nach dem Baujahr richtet, wenn Maschinen solcher Art weiterentwickelt worden sind. Schließlich ist unstreitig ein en-bloc-Preis vereinbart worden. Die Parteien haben also, selbst wenn die Darstellung der Klägerin zugrundegelegt wird, keineswegs immer etwa die Hälfte des angeblich mitgeteilten Anschaffungspreises als Kaufpreis für jeweils eine einzelne Maschine vereinbart. Bei einem Sachverhalt wie dem, von dem im Revisionsverfahren auszugehen ist, muß es dabei bleiben, daß der Betrogene bei Aufrechterhaltung des Vertrages nur dann einen Anspruch auf Geldersatz geltend machen kann, wenn er nachzuweisen vermag, daß der Kauf mit dem Vertragsgegner, wenn dieser sich redlich verhalten hätte, zu den alsdann günstigeren Bedingungen zustandegekommen wäre. Eine Pflicht des Berufungsgerichts, etwa in Anwendung des § 139 ZPO, durch Vernehmung eines Sachverständigen und notfalls Vernehmung des Inhabers der Klägerin zu erforschen, ob die Klägerin gleichwertige Maschinen anderweit für einen niedrigeren Preis hätte erwerben können, bestand danach entgegen der Meinung der Revision nicht.

V. Daß die Beklagte mit ihrer Angabe über die Anschaffungspreise gegenüber der Klägerin eine besondere Vertragspflicht habe begründen wollen, der Kaufpreis solle sich für den Fall,

daß der wirkliche Anschaffungspreis geringer sei als der genannte, in dem entsprechenden Verhältnis ermäßigen, hat die Klägerin nicht vorgetragen. Gegen eine solche Annahme spricht schon der erwähnte Umstand, daß der Preis einer gebrauchten Maschine sich keineswegs allein nach dem früheren Neupreis zu richten pflegt.

VI. Die Revision macht schließlich geltend, die Richtigkeit der angeblich von der Klägerin mitgeteilten Preise der Maschinen im Neuzustande habe die Geschäftsgrundlage des Vertrages gebildet. Diese Vertragsgrundlage habe aber gefehlt. Infolgedessen müsse der vereinbarte Kaufpreis dadurch an die wirkliche Lage angepaßt werden, daß er entsprechend den Berechnungen der Klägerin um den Klagebetrag herabgesetzt werde.

Das Berufungsgericht läßt dahinstehen, ob die Erwartung einer Vertragspartei, die andere werde sie im Rahmen der Vertragsverhandlungen nicht bewußt irreführen, begrifflich überhaupt als Geschäftsgrundlage eines Vertrages in Betracht komme. Aus dem Fehlen der Geschäftsgrundlage, so meint das Berufungsgericht, könnten nur da Rechte hergeleitet werden, wo nicht bereits Sonderregelungen die Berücksichtigung der Tatbestände zuließen, aus denen sich die Unbilligkeit eines Festhaltens am Verträge oder die Unzumutbarkeit einer Vertragserfüllung für einen Vertragsteil ergäben. Im vorliegenden Fall habe es der Klägerin freigestanden, aus der von ihr behaupteten Täuschung Ansprüche auf Ersatz des Vertrauensinteresses herzuleiten und sich so von unzumutbaren Verpflichtungen aus dem durch Täuschung zustande gekommenen Verträge zu befreien. Diese Auffassung begegnet allerdings, wie die Revision zutreffend ausführt,

Bedenken. Die Klägerin sieht die Geschäftsgrundlage nicht in der bloßen Erwartung, von der Beklagten nicht irreführt zu werden, sondern darin, daß die Anschaffungspreise der Maschinen sich mit den von der Beklagten genannten "Neupreisen" deckten. Unter diesem Blickpunkt könnte die Geschäftsgrundlage gefehlt haben. Die Geschäftsgrundlage eines Vertrages wird gebildet durch die bei Abschluß zutage tretenden, dem Geschäftsgegner erkennbaren und von ihm nicht beanstandeten Vorstellungen der einen Vertragspartei oder die gemeinschaftlichen Vorstellungen beider Vertragsparteien von dem Vorhandensein oder dem künftigen Eintritt gewisser Umstände, sofern der Geschäftswille der Parteien auf diesen Vorstellungen aufbaut (BGH, Urt. vom 4. März 1964 - Ib ZR 168/62 - WM 1964, 543, 547). Zur Geschäftsgrundlage sind daher auch solche Umstände zu rechnen, von denen nur die eine Partei ausgegangen ist, wenn nur die andere weiß, daß der Vertragsgegner sich durch diese Vorstellung beim Abschluß des Vertrages hat leiten lassen. Das Berufungsgericht will ersichtlich Ansprüche aus einem Fehlen oder Wegfall der Geschäftsgrundlage dann ausschließen, wenn die Vorstellungen, von denen die eine Partei ausgeht, von der anderen erweckt sind, so daß das Fehlen der Geschäftsgrundlage von der anderen Partei arglistig herbeigeführt worden ist. Soweit für Tatbestände, die als Fehlen oder Wegfall der Geschäftsgrundlage gewertet werden könnten, vertragliche oder gesetzliche Sonderregelungen eingreifen, sind allerdings diese maßgebend und schließen den Rückgriff auf die allgemeinen Rechtsfolgen aus, die durch einen Wegfall der Geschäftsgrundlage sonst ausgelöst werden. Die Vernichtung eines durch arglistige Täuschung herbeigeführten Rechtsgeschäftes durch Anfechtung, um sich von unerwünschten Bedingungen zu befreien, ist indessen keine Sonderregelung in diesem Sinne. Wie die oben angeführten Urteile

des Reichsgerichts und des Bundesgerichtshofes zeigen, ist der Getäuschte nicht auf eine Anfechtung angewiesen; vielmehr können beachtliche Gründe für ihn gegeben sein, am Verträge festzuhalten. Da Sonderbestimmungen die Berücksichtigung des Wegfalls der Geschäftsgrundlage nur soweit ausschließen, als sie selbst eingreifen (BGHZ 40, 334, 336), ist an sich kein Grund ersichtlich, dem Getäuschten, soweit ihm nicht Schadensersatzansprüche zustehen, einen Anspruch auf anderweitige Vertragsgestaltung wegen des Fehlens der Geschäftsgrundlage vorzuenthalten. Diese Frage bedarf indessen keiner endgültigen Entscheidung. Die Auffassung des Berufungsgerichts erweist sich im Ergebnis schon deshalb als zutreffend, weil die Klägerin nicht dargelegt hat, daß die übrigen von der Rechtsprechung geforderten Voraussetzungen für eine abändernde Vertragsgestaltung vorliegen.

Der Wegfall der Geschäftsgrundlage bildet nach ständiger Rechtsprechung des Reichsgerichts und des Bundesgerichtshofes für sich allein keinen Grund zu einem Eingriff in den Vertrag. Es kommt darauf an, ob das Festhalten des Vertragsgegners an dem unter anderen Vorstellungen geschlossenen Verträge gegen Treu und Glauben verstößt und die Aufrechterhaltung des Vertrages mit dem vereinbarten Inhalt für den Vertragsgegner unzumutbar ist (Urteil des erkennenden Senats vom 12. April 1960 - VIII ZR 137/59 - LM BGB § 119 Nr. 8; RGZ 158, 166, 175). Im Regelfall ist eine solche Unzumutbarkeit nur angenommen worden, wenn eine richterliche Vertragsanpassung zur Vermeidung untragbarer, mit Recht und Gerechtigkeit schlechthin unvereinbarer Ergebnisse geboten ist (vgl. Urt. des erkennenden Senats vom 20. März 1967 - VIII ZR 237/64 - LM BGB § 242 (Bb) Nr. 51 = BGH Warn 1967 Nr. 81). Auch wenn mit dem Urteil des erkennenden Senats vom 12. April 1960 (aaO) es unter Umständen für ausreichend anzusehen ist, daß das Verhalten der Partei, die am Verträge

festhalten will, sich als grobe Treuverletzung darstellt, so läßt sich auch diese Voraussetzung weder dem unstreitigen Sachverhalt noch dem eigenen Vortrag der Klägerin entnehmen. Die Klägerin hat nicht dargelegt, wie hoch der wahre Wert der sieben hier in Rede stehenden Maschinen ist, und welchen Wert die gesamten Maschinen haben. Sie hat auch nicht angegeben, zu welchen Preisen sie die Maschinen weiterveräußert hat. Es läßt sich daher nicht einmal feststellen, daß die Klägerin überhaupt einen Vermögensverlust erlitten hat. Ebensowenig ist, wie schon ausgeführt worden, von der Klägerin schlüssig behauptet, daß zu den von ihr gewünschten Preisen überhaupt ein Vertrag zustande gekommen wäre.

VII. Damit ist auch die Abweisung des Feststellungsanspruches hinsichtlich der Drehbank Meuser gerechtfertigt.

VIII. Die Revision ist daher zurückzuweisen. Die Kostenentscheidung beruht auf § 97 ZPO.

Dr. Haidinger

Artl

Dr. Mezger

Dr. Messner

Mormann