

44

Nachschlagewerk: ja
BGHZ: nein

BGB § 276 Fc

Sind die Parteien eines Kaufvertrages bei den Vertragsverhandlungen übereinstimmend davon ausgegangen, daß der Verkäufer den Kaufpreis in bestimmter Weise (hier: Großhändlerpreis) berechnet, und unterläßt er es, wenn er zu Lasten des Käufers davon abweichen will, diesen davon zu unterrichten, so hat er dem Verkäufer aus Verschulden bei Vertragsschluß denjenigen Betrag als Schaden zu ersetzen, um den der tatsächlich vereinbarte und gezahlte Preis den der Absprache entsprechenden übersteigt.

BGH, Urt. v. 1. April 1981 - VIII ZR 51/80 - OLG Düsseldorf
LG Düsseldorf

45

BUNDESGERICHTSHOF

IM NAMEN DES VOLKES

VIII ZR 51/80

URTEIL

Verkündet am

1. April 1981

Scheibl,

Justizamtsinspektor

als Urkundsbeamter
der Geschäftsstelle

in dem Rechtsstreit

der Firma M[REDACTED]'s A[REDACTED]-Food-Service GmbH, An der L[REDACTED]
in I[REDACTED], vertreten durch ihre Geschäftsführerin
Hanna M[REDACTED], ebenda,

Klägerin und Revisionsklägerin,

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

gegen

1. den Finanzberater Hans W. K[REDACTED], Kl[REDACTED]straße [REDACTED]
in D[REDACTED],
2. den Finanzberater Bernd von A[REDACTED], Kl[REDACTED]straße [REDACTED]
in D[REDACTED],

Beklagten und Revisionsbeklagten,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. [REDACTED] -

- 2 -

Der VIII. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs
hat auf die mündliche Verhandlung vom 1. April 1981
durch den Vorsitzenden Richter Braxmaier und die
Richter Dr. Hiddemann, Hoffmann, Dr. Skibbe und
Dr. Brunotte

für Recht erkannt:

Die Revision gegen das Urteil des
14. Zivilsenats des Oberlandesgerichts
Düsseldorf vom 25. Januar 1980 wird
auf Kosten der Klägerin zurückgewiesen.

Von Rechts wegen

Tatbestand

Die Beklagten kauften im Jahre 1975 von der
Klägerin ein fabrikneues zweimotoriges Flugzeug vom
Typ Cessna 421 B. Die Klägerin bezog dieses Flug-
zeug - wie den Beklagten bekannt - nicht unmittelbar
vom Herstellerwerk, sondern von einer amerikanischen
Großhändlerin, der Firma F [REDACTED] Aviation Inc., zu der
sie in laufenden Geschäftsbeziehungen stand. Bei den
dem Vertragsschluß voraufgegangenen Verhandlungen
zwischen den Parteien wurde in Aussicht genommen,
daß die Beklagten als Kaufpreis denjenigen Betrag
bezahlen sollten, den die Klägerin ihrerseits ihrer
Vorlieferantin zu leisten hatte. Der Gewinn der Klägerin



sollte darin bestehen, daß die Beklagten ihren Geschäftsführern bzw. Gesellschaftern - den Eheleuten M. - das erforderliche Eigenkapital für den Erwerb zweier Eigentumswohnungen (ca. 30 000 DM) zur Verfügung stellten; ob als verlorenen Zuschuß (so die Klägerin) oder nur als zinsloses Darlehen (so die Beklagten), ist zwischen den Parteien umstritten.

Mit Schreiben vom 16. Juni 1975 bot die Klägerin den Beklagten das Flugzeug zu einem Gesamtpreis frei USA von 358 344,33 US-Dollar an und erklärte sich bereit, das Flugzeug zu einem Preis von 65 000 US-Dollar, in dem Zoll, Einfuhrkosten und Umsatzsteuer enthalten waren, nach Düsseldorf zu überführen. Die Beklagten nahmen mit ihrem - zum Zwecke der Erlangung der Investitionszulage zurückdatierten - Schreiben vom 30. Juni 1975 das Verkaufsangebot zum Gesamtpreis von 358 344,33 US-Dollar an und überwiesen, nachdem die Klägerin ihnen auf diesen Rechnungsbetrag mündlich einen Rabatt von 78 344,33 US-Dollar gewährt hatte, neben einer an die Klägerin geleisteten Anzahlung 260 170 US-Dollar an die amerikanische Händlerfirma, die jedoch ihrerseits der Klägerin nur 238 000 US-Dollar in Rechnung stellte. Ende 1975 überführte die Klägerin das Flugzeug nach D. Seither haben es die Beklagten in Benutzung.

Im vorliegenden Rechtsstreit nimmt die Klägerin die Beklagten auf Überführungskosten in Höhe von jetzt unstreitigen 112 646,89 DM nebst Zinsen in Anspruch. Die Beklagten haben, nachdem sie während des Rechtsstreits von dem tatsächlichen Händlerpreis erfahren haben,

gegenüber dem Zahlungsanspruch der Klägerin u.a.
- und darum geht allein im Revisionsrechtszug noch
der Streit der Parteien - mit einem Rückzahlungsanspruch
in Höhe von 110 040 DM (42 000 US-Dollar) nebst Zinsen
aufgerechnet.

Beide Vorinstanzen haben insoweit eine Rückzahlungs-
pflicht der Klägerin bejaht, - das Landgericht aus
ungerechtfertigter Bereicherung, das Berufungsgericht
unter dem Gesichtspunkt der Schadensersatzleistung aus
Verschulden bei Vertragsschluß. Das Landgericht hat
demgemäß die Klägerin unter Abweisung ihrer Klage auf
die von den Beklagten erhobene Widerklage zur Zahlung
von 15 123,11 DM verurteilt. Das Berufungsgericht hat
dieses Urteil - und zwar aus hier nicht mehr inter-
essierenden Gründen - dahin abgeändert, daß die Beklagten
unter Abweisung der Widerklage zur Zahlung von 2 606,89 DM
nebst Zinsen verpflichtet sind. Mit ihrer Revision, deren
Zurückweisung die Beklagten beantragen, wendet sich die
Klägerin gegen die Abweisung ihrer Klage in Höhe von
110 040 DM nebst Zinsen.

Entscheidungsgründe

Die Revision hat keinen Erfolg. Die Ansicht des
Berufungsgerichts, die Klägerin sei den Beklagten zur
Zahlung eines Betrages von 110 040 DM (42 000 US-Dollar),
um den ihre Kaufpreisforderung übersetzt gewesen sei,
verpflichtet, hält einer rechtlichen Nachprüfung stand.

I. 1. Nach den Feststellungen des Berufungsgerichts waren sich die Parteien bei den Vertragsverhandlungen, die zum Abschluß des Kaufvertrages über das Flugzeug geführt haben, zunächst darüber einig, daß die Beklagten als Kaufpreis nur denjenigen Betrag zahlen sollten, den die Klägerin ihrerseits ihrer amerikanischen Vorlieferantin zu entrichten hatte; ihr Gewinn als Verkäuferin sollte in Vergünstigungen beim Erwerb zweier Eigentumswohnungen liegen, die die Eheleute M. als Gesellschafter bzw. Geschäftsführer der Klägerin von der Ehefrau des Beklagten zu 1 kaufen sollten und inzwischen auch erworben haben. Diese auf die Bekundungen des Zeugen M. gestützte und sich mit dem Sachvortrag der Beklagten deckende Feststellung des Berufungsgerichts läßt einen Rechtsfehler nicht erkennen. Es ist auch unstreitig, daß die Klägerin die Beklagten auf eine Änderung ihrer Haltung bei der Abgabe des Kaufpreisangebots in Höhe von 280 000 US-Dollar nicht aufmerksam gemacht hat, die Beklagten vielmehr bei Vertragsabschluß der Ansicht waren, bei diesem Preis handele es sich um den von der Klägerin ihrerseits zu entrichtenden Händlerpreis.

2. Ausgehend von diesen tatrichterlichen Feststellungen hat das Berufungsgericht eine Rückzahlungspflicht der Klägerin hinsichtlich eines Betrages von 42 000 US-Dollar bejaht. Es hält zwar nicht für erwiesen, daß sich die Klägerin bei Vertragsabschluß einer arglistigen Täuschung (§ 123 Abs. 1 BGB) schuldig gemacht habe und deswegen die Beklagten zur Anfechtung des Vertrages berechtigt gewesen seien. Es läßt auch dahingestellt, ob die Kaufpreisvereinbarung - wovon das Landgericht ausgegangen ist - von vornherein nur auf den

von der Klägerin an ihre Lieferfirma zu zahlenden Händlerpreis (238 000 US-Dollar) gegangen sei, - mit der Folge, daß sich dann die Rückzahlungspflicht hinsichtlich des Differenzbetrages (42 000 US-Dollar) aus den Grundsätzen über die ungerechtfertigte Bereicherung (§§ 812 ff BGB) ergeben würde. Auch wenn, was allerdings nach Ansicht des Berufungsgerichts näher liegt, ein Kaufpreis von (abzüglich Rabatt) 280 000 US-Dollar vereinbart gewesen sei, so habe sich doch jedenfalls die Klägerin dadurch, daß sie die Beklagten nicht auf die von der ursprünglichen Absprache abweichende Berechnung des Kaufpreises hingewiesen habe, einer Verletzung vorvertraglicher Pflichten schuldig gemacht. Die angeblich anteilmäßige Abwälzung eines Honorars, das sie im Rahmen eines sogen. Beratervertrages an ihre amerikanische Lieferfirma für den Nachweis von Ankaufsmöglichkeiten habe zahlen müssen, auf die Beklagten bei Festsetzung des Kaufpreises habe nicht den vor Vertragsabschluß abgegebenen Erklärungen entsprochen. Da davon auszugehen sei, daß die Beklagten bei Kenntnis des wahren Sachverhalts den Vertrag nicht oder jedenfalls nicht zu dem im Kaufvertrag vom 16./30. Juni 1975 niedergelegten Kaufpreis abgeschlossen hätten, könnten sie - zulässigerweise am Vertrag festhaltend - unter dem Gesichtspunkt der Schadensersatzleistung aus Verschulden bei Vertragsschluß Erstattung des überzahlten Betrages von 110 040 DM verlangen.

II. Diese Ausführungen halten den Angriffen der Revision stand.

1. Zutreffend geht das Berufungsgericht davon aus, daß die Klägerin sich bei der Festsetzung des Kaufpreises in ihrem Angebot vom 16. Juni 1975 auf 358 344,33 US-Dollar einer Verletzung vorvertraglicher Pflichten schuldig gemacht hat.

a) Zwar ist grundsätzlich ein Verkäufer nicht verpflichtet, die Berechnungsgrundlagen des Kaufpreises und damit seine Kalkulation bei Vertragsschluß dem Käufer offenzulegen. Wenn der Käufer - aus welchen Gründen auch immer - auf eine Kenntnis der Kalkulation und der Faktoren für die Berechnung des Kaufpreises Wert legt, so mag er den Verkäufer danach fragen, sich gegebenenfalls die Kaufpreisberechnung aufschlüsseln lassen und diese Aufschlüsselung, soweit er dies für erforderlich hält, zum Vertragsinhalt erheben. Von sich aus ist dazu jedenfalls der Verkäufer nicht verpflichtet.

b) Etwas anderes kann sich jedoch aus den besonderen Umständen bei Vertragsschluß und den ihm vorausgegangenen Vertragsverhandlungen ergeben. Sind die Vertragspartner bei diesen Verhandlungen - wie hier - einvernehmlich davon ausgegangen, daß für die Kaufpreisberechnung bestimmte Faktoren maßgebend sein sollen, so ist der Verkäufer, wenn er bei der Errechnung des in sein Angebot aufzunehmenden Preises einseitig von diesen Grundlagen abweicht, verpflichtet, den Käufer auf diesen Umstand hinzuweisen. Das gebietet ein redliches Verhalten bei Vertragsschluß (§ 242 BGB).

c) Gegen diese Verpflichtung hat die Klägerin verstoßen. Wie das Berufungsgericht rechtsfehlerfrei ausführt, waren die bei den Vertragsverhandlungen abgegebenen Erklärungen, die Klägerin solle als Kaufpreis für das zu liefernde Flugzeug - neben den mit dem Erwerb zweier Eigentumswohnungen von der Ehefrau des Beklagten zu 1 verbundenen finanziellen Vergünstigungen - nur den Betrag erhalten, den sie ihrerseits an ihre Lieferantin zu zahlen habe, nach Wortlaut und Sinn eindeutig; diese Abrede konnte insbesondere nicht dahin verstanden werden, daß die Klägerin befugt sein sollte, zusätzlich über den Händlerpreis hinaus noch andere Kostenfaktoren - etwa einen Anteil an dem angeblich von ihr an die amerikanische Lieferfirma zu zahlenden "Beraterhonorar" - in diese Kaufpreisforderung aufzunehmen. Rechtserhebliche Einwendungen gegen diese Auslegung haben auch im Revisionsrechtszug beide Parteien nicht mehr erhoben.

2. Ausgehend von einer derartigen schuldhaften Verletzung vorvertraglicher Pflichten durch die Klägerin sieht das Berufungsgericht den für die Beklagten erstattungsfähigen Schaden in der Differenz zwischen dem Kaufpreis, den die Klägerin ihrer amerikanischen Großhändlerin zu zahlen hatte (238 000 US-Dollar), und dem Preis, den sie von den Beklagten verlangt hat (280 000 US-Dollar), - mithin in einem Betrag von 42 000 US-Dollar. Auch diese Ausführungen des Berufungsgerichts sind - jedenfalls im Ergebnis - aus Rechtsgründen nicht zu beanstanden.

a) Welcher Schaden unter dem Gesichtspunkt des Verschuldens bei Vertragsschluß erstattungsfähig ist, richtet sich angesichts der Vielgestaltigkeit, in der eine Verletzung vorvertraglicher Pflichten in Betracht kommen kann, nach der Ursächlichkeit des schadenstiftenden Verhaltens für den eingetretenen Schaden im Einzelfall (Senatsurteil vom 25. Mai 1977 = BGHZ 69, 53, 56; Nirk in Festschrift für Möhring zum 65. Geburtstag S. 385 ff, 398 ff; derselbe in Festschrift für Möhring zum 75. Geburtstag S. 41 ff, 86 ff). Da Grundlage eines solchen Schadensersatzanspruchs enttäushtes Vertrauen ist (BGHZ 60, 221, 226), geht er in aller Regel auf Ersatz des sogen. negativen Interesses (Vertrauensinteresses; vgl. dazu BGHZ 69, 53, 56 m.w.Nachw.). Der Geschädigte ist also so zu stellen, wie er ohne das schadenstiftende Verhalten des anderen Teils stehen würde (vgl. Alff in BGB-RGRK, 12. Aufl. § 276 Rdn. 111 m.w.Nachw.). Ist dabei der Geschädigte - wie hier - als Käufer durch den anderen Teil zum Abschluß eines für ihn ungünstigen Kaufvertrages veranlaßt worden, so beläuft sich der Schaden auf denjenigen Betrag, den er für den Erwerb der Kaufsache zu viel aufgewandt hat (vgl. dazu Senatsurteile vom 25. Mai 1977 aaO und vom 2. Juni 1980 - VIII ZR 64/79 = WM 1980, 1006 = NJW 1980, 2408 unter III der Entscheidungsgründe; Erman/Battes, BGB, 6. Aufl. § 276 Anm. 112; s. dazu auch Stoll in Festschrift für von Caemmerer S. 435, 466, insbesondere Fußn. 116; Emmerich in MünchKomm, Vorbemerkungen zu §§ 275 bis 283 Rdn. 178; Hagen in Festschrift für Hauss S. 83 ff, 99).

b) Voraussetzung für einen Schadensersatzanspruch aus Verschulden bei Vertragsschluß ist allerdings, daß die Pflichtverletzung vor oder bei Abschluß des Vertrages für den Schadenseintritt ursächlich gewesen ist, im vorliegenden Fall die Beklagten also bei pflichtgemäßem Verhalten der Klägerin - d.h. bei einer entsprechenden Aufklärung über die geänderte Berechnung des Kaufpreises - den Vertrag nicht oder doch zumindest nicht mit diesem Inhalt abgeschlossen hätten. Das stellt jedoch das Berufungsgericht (BU S. 22) rechtsfehlerfrei fest. Anhaltspunkte dafür, daß die Beklagten das Flugzeug auch bei Kenntnis des Großhändlerpreises auf jeden Fall zu dem von der Klägerin verlangten Kaufpreis (280 000 US-Dollar) erworben hätten, sind nicht ersichtlich; das behauptet im übrigen auch die Klägerin nicht.

c) Die Revision will in diesem Zusammenhang darauf abstellen, daß die Beklagten nach ihren eigenen Angaben im zweiten Rechtszug dann, wenn sie von dem nach ihrer Ansicht ungewöhnlich niedrigen Großhändlerpreis rechtzeitig erfahren hätten, von einem Kaufabschluß deswegen abgesehen und das Konkurrenzangebot eines anderen Lieferanten angenommen hätten, weil ihnen dann das ungewöhnlich niedrige Angebot der Klägerin als unseriös erschienen wäre und sie von vornherein die Befürchtung hätten hegen müssen, zu einem solchen Preis kein fabrikneues Flugzeug zu erhalten. Für die Frage des Schadensersatzanspruches kommt es darauf jedoch nicht an. Wie der Senat wiederholt ausgeführt hat, steht es im Belieben des Geschädigten, auch dann, wenn er bei pflichtgemäßem Verhalten seines Vertragspartners von einem Vertragsabschluß

abgesehen hätte, am Vertrag festzuhalten und anstelle einer schadensersatzrechtlichen Rückabwicklung des Vertrages lediglich Ersatz derjenigen Aufwendungen zu verlangen, die er infolge des pflichtwidrigen Verhaltens des anderen Teiles zu viel erbracht hat (Senatsurteile vom 25. Mai 1977 aaO und vom 2. Juni 1980 aaO).

d) Unter diesem Blickwinkel haben hier die Beklagten unter dem Gesichtspunkt des Schadensersatzes Anspruch auf die Differenz zwischen dem Großhändlerpreis und dem von ihnen tatsächlich gezahlten Kaufpreis. Sie konnten aufgrund der vorvertraglichen Verhandlungen, sofern die Klägerin sich nicht zwischenzeitlich anders erklärte, davon ausgehen, daß der von ihnen verlangte Kaufpreis demjenigen entsprach, den die Klägerin ihrerseits ihrer amerikanischen Großhändlerin zu zahlen hatte. In diesem Vertrauen wurden sie durch das pflichtwidrige Verhalten der Klägerin - die unterbliebene Aufklärung über die von ihnen nunmehr abweichend vorgenommene Kaufpreisberechnung - enttäuscht. Damit aber besteht der Schaden, den sich die Klägerin zurechnen lassen muß, in dem über den Großhändlerpreis hinausgehenden Teil des Kaufpreises (42 000 US-Dollar). Auf die Frage, ob der von der Klägerin verlangte Kaufpreis dem Wert des Flugzeugs oder doch den Wertvorstellungen, die sich die Vertragspartner bei den dem Kaufabschluß vorausgegangenen Verhandlungen gemacht haben, entsprach, kommt es hier - anders in den durch die Senatsurteile vom 25. Mai 1977 (aaO) und 2. Juni 1980 (aaO) entschiedenen Fällen - nicht an.

- 12 -

III. Bei dieser Sach- und Rechtslage kann die vom Landgericht bejahte, vom Berufungsgericht offen gelassene Frage, ob nicht von vornherein trotz der anderweitigen Bezifferung in den Schreiben vom 16./30. Juni 1975 lediglich der Großhändlerpreis als Kaufpreis vereinbart war und sich damit ein Rückzahlungsanspruch der Beklagten hinsichtlich der zur Aufrechnung gestellten Forderung in Höhe von 110 040 DM aus den Grundsätzen über die ungerechtfertigte Bereicherung (§§ 812 ff BGB) ergab, dahingestellt bleiben. Die Revision war daher - mit der Kostenfolge aus § 97 ZPO - zurückzuweisen.

Braxmaier Dr. Hiddemann Hoffmann Dr. Skibbe Dr. Brunotte

54

B U N D E S G E R I C H T S H O F

VIII ZR 51/80

BESCHLUSS

in dem Rechtsstreit

Firma M[REDACTED]'s [REDACTED] ./.
Service GmbH

K[REDACTED] u.a.

Der VIII. Zivilsenat des Bundesgerichtshofes hat
am 28. Oktober 1981 durch den Vorsitzenden Richter
Braxmaier und die Richter Dr. Hiddemann, Wolf, Treier
und Dr. Brunotte

beschlossen:

Der Leitsatz des Senatsurteils vom
1. April 1981 wird wegen offener Unrichtigkeit dahin berichtigt, daß
es statt "dem Verkäufer aus Verschulden" richtig heißen muß: "dem Käufer
aus Verschulden."

Braxmaier

Dr. Hiddemann