

# TE OGH 1989/6/29 60b581/89

JUSLINE Entscheidung

🕒 Veröffentlicht am 29.06.1989

## Kopf

Der Oberste Gerichtshof hat als Revisionsgericht durch den Senatspräsidenten des Obersten Gerichtshofes Dr.Samsegger als Vorsitzenden und durch die Hofräte des Obersten Gerichtshofes Dr.Schobel, Dr.Melber, Dr.Redl und Dr.Kellner als weitere Richter in der Rechtssache der klagenden Partei prot. Firma R\*\*\*-R\*\*\* Gesellschaft mbH & Co KG, Kärntnerstraße 261, 8054 Graz, vertreten durch Dr.Siegfried Leitner, Rechtsanwalt in Graz, wider die beklagte Partei Peter T\*\*\*, Kaufmann, Inhaber der nicht protokollierten Firma CAR-S\*\*\*-E\*\*\*, Autospenglerei, Lackierungen, Autozubehör, Schwefel 70, 6850 Dornbirn, vertreten durch Dr.Klaus Grubhofer, Rechtsanwalt in Dornbirn, wegen S 336.770,72 s.A. infolge Revision der klagenden Partei gegen das Urteil des Oberlandesgerichtes Innsbruck als Berufungsgerichtes vom 23.November 1988, GZ 3 R 318/88-24, womit infolge Berufung der klagenden Partei das Urteil des Landesgerichtes Feldkirch vom 20.Mai 1988, GZ 5 a Cg 7/87-19, bestätigt wurde, in nichtöffentlicher Sitzung zu Recht erkannt:

## Spruch

Der Revision wird nicht Folge gegeben.

Die klagende Partei ist schuldig, der beklagten Partei die mit S 12.364,20 bestimmten Kosten des Revisionsverfahrens (darin enthalten S 2.060,70 Umsatzsteuer) binnen 14 Tagen zu ersetzen.

## Text

Entscheidungsgründe:

Der Beklagte vertreibt im Rahmen der Generalvertretung eines Schweizer Unternehmens für Österreich Autozubehör, insbesondere Ausbausätze der Marke Vestatec. Er vereinbarte mündlich mit Ernest R\*\*\*, dem Geschäftsführer der klagenden Partei, daß die klagende Partei diese Produkte in den Bundesländern Burgenland, Kärnten und Steiermark verkaufen und einen Rabatt von 44 bzw 40 % der Listenpreise erhalten solle. Der Beklagte verpflichtete sich, alle Anfragen aus den genannten Bundesländern an die klagende Partei weiterzuleiten und dieser die Stammkunden zu übergeben. Die klagende Partei sollte ein Lager im Warenwert von S 500.000,-- netto bei Lieferung ab Dornbirn und Bezahlung der Frachtkosten übernehmen. Eine bestimmte Dauer des Vertrages, Rücktrittsmöglichkeiten oder Modalitäten der Nachlieferungen oder Bestellungen wurden nicht vereinbart, auch nicht, daß der Beklagte bei Vertragsauflösung Waren zurückzunehmen habe. Die klagende Partei bestellte und bezahlte in der Folge vertragsgemäß Waren. Ihre Umsatzerwartungen wurden aber nicht erfüllt, wobei nicht festgestellt werden konnte, ob dies auf mangelnde Betreuung der Kunden, auf die Produkte selbst oder auf sonstige Gründe zurückzuführen ist.

Die klagende Partei begehrte zuletzt einen Betrag von S 336.770,72 samt Zinsen, in eventu die Bezahlung dieses Betrages Zug um Zug gegen "die in Beilage K erwähnten Gegenstände". Die klagende Partei brachte vor, sie sei wegen wiederholter schuldhafter Vertragsverletzungen durch den Beklagten vom Vertrag zurückgetreten. Trotz des ausdrücklich zugesicherten Gebietsschutzes für die Bundesländer Steiermark, Kärnten und Burgenland habe der

Beklagte Kunden aus diesem Raum direkt beliefert, sodaß der klagenden Partei die zugesicherten Rabatte entgangen seien. Aufgrund dieser Vertragsauflösung sei der Beklagte verpflichtet, den noch vorhandenen Lagerbestand zurückzunehmen und dessen Wert samt Umsatzsteuer abzüglich einer Gegenforderung aus offenen Rechnungen zu bezahlen.

Die Beklagte bestritt, den mit der klagenden Partei vereinbarten Gebietsschutz verletzt zu haben. Er behauptete, die klagende Partei habe den Vertrag grundlos gekündigt. Eine Verpflichtung des Beklagten, den Warenbestand gegen Bezahlung des Warenwertes zurückzunehmen, sei daraus nicht abzuleiten und auch nie vereinbart worden.

Das Erstgericht wies das Haupt- und das Eventualbegehren ab. Es traf, abgesehen von dem zu Beginn dieser Entscheidung wiedergegebenen nicht strittigen Sachverhalt, noch folgende Feststellungen:

Die Parteien vereinbarten, daß die klagende Partei die Bundesländer Steiermark, Kärnten und Burgenland allein bearbeiten solle, von einem Gebietsschutz war aber nicht die Rede. Es ergab sich dann die Frage, was geschehen solle, sofern eine Kundschaft aus diesen Bundesländern nicht bei der klagenden Partei kaufen wolle. Für diesen Fall wurde vereinbart, daß der Beklagte liefern, die Verrechnung aber "entweder über die beklagte Partei erfolge" bzw sollte "die Verrechnung direkt von der beklagten Partei aus erfolgen, wobei der klagenden Partei die Provision gutgeschrieben wird". Ein Zeitpunkt für die Abrechnung der Provision für die auf diese Weise zustande gekommenen Geschäfte wurde nicht ausdrücklich vereinbart. Die Vereinbarung im festgestellten Umfang wurde nicht schriftlich festgehalten, die mündliche Vereinbarung genügte den Streitparteien vorerst. Der Beklagte stellte in der Folge Kataloge zur Verfügung, auf denen sein Firmenstempel aufschien. Das störte die klagende Partei aber nicht, da sie im Hinblick auf die getroffenen Vereinbarungen keine Nachteile zu befürchten hatte. Im Hinblick auf den für den sonstigen Umsatz des Beklagten beträchtlichen Umfang dieses Geschäftes verfaßte der Beklagte ein Schreiben, in welchem er einen Teil der Vereinbarungen schriftlich festhielt. Er vergaß jedoch, die Vereinbarung festzuhalten, welche im Hinblick auf jene Kunden, die nicht bei der klagenden Partei kaufen wollten, getroffen worden war.

Aufgrund des Firmenstempels des Beklagten auf den Katalogen erhielt der Beklagte weiterhin Anfragen von Kunden, die sich für die Waren interessierten. Der Beklagte verwies diese Kundschaften an die klagende Partei. Wenn Kundschaften nicht von der klagenden Partei kaufen wollten und sich deswegen direkt an den Beklagten wandten, telefonierte der Beklagte mit Felix M\*\*\*, der im Betrieb der klagenden Partei mit dem Verkauf dieser Waren befaßt war, und fragte an, was nun geschehen solle. Felix M\*\*\* teilte in solchen Fällen dem Beklagten und seinen Mitarbeitern mit, daß sie direkt liefern und die Abrechnung über die klagende Partei machen sollten. Ob Felix M\*\*\* damit die direkte Fakturierung meinte oder nur die Provisionsabrechnung zu Gunsten der klagenden Partei, konnte nicht festgestellt werden. Jedenfalls belieferte der Beklagte solche Kunden direkt und fakturierte selbst. Der klagenden Partei wurden die entsprechenden Provisionen gutgeschrieben. Sie wurde aber von den einzelnen Provisionsgutschriften nicht jedes Mal verständigt. Ob der Beklagte in allen derartigen Geschäftsfällen Rücksprache mit der klagenden Partei hielt, konnte nicht festgestellt werden. Soweit allerdings nachgefragt wurde, erteilte Felix M\*\*\* jedesmal die Anordnung, direkt zu liefern. Nachdem die Umsatzentwicklung für die klagende Partei nicht zufriedenstellend verlief, versuchte sie, den Nachweis zu erbringen, daß der Beklagte direkt an Kunden in ihrem Gebiet liefere. Zwei Firmen wurden ersucht, direkt beim Beklagten zu bestellen. Der Beklagte lieferte auch an diese Firmen, wobei nicht festgestellt werden konnte, ob er dabei mit Felix M\*\*\* Rücksprache gehalten hatte. Diese beiden Direktverkäufe fanden in der Provisionsabrechnung des Beklagten für die klagende Partei ihren Niederschlag. Die Provisionsabrechnung für das Jahr 1986 wurde am 25. Jänner 1987 erstellt, am 17. April 1987 erfolgte ein Nachtrag. Rechtlich beurteilte das Erstgericht diesen Sachverhalt dahin, die Parteien hätten zwar ein Alleinvertriebsrecht zu Gunsten der klagenden Partei für die Bundesländer Burgenland, Kärnten und Steiermark vereinbart, dazu aber eine Ausnahme insofern vorgesehen, als Direktverkäufe durch den Beklagten dann möglich seien, sofern Kunden aus diesen Bundesländern nicht bei der klagenden Partei kaufen wollten. Der Beklagte habe sich an diese Vereinbarung gehalten. Selbst wenn der Beklagte eine Vertragsverletzung zu verantworten hätte, könne aus den Vereinbarungen nicht abgeleitet werden, daß er im Falle einer Auflösung des Vertrages das Warenlager der klagenden Partei gegen Bezahlung des Wertes zurückzunehmen habe. Das Berufungsgericht gab der Berufung des Klägers nicht Folge. Zur Beweiswürdigung führte es unter anderem aus, es sei richtig, daß der Beklagte die Vereinbarung eines Gebietsschutzes nie bestritten habe. Die Feststellung, von einem Gebietsschutz sei nie die Rede gewesen, könne nur so verstanden werden, daß das Wort Gebietsschutz nicht ausdrücklich verwendet worden sei. Das Berufungsgericht erachtete daher auch diese Feststellung, ebenso wie die übrigen als unbedenklich.

In rechtlicher Hinsicht führte das Gericht zweiter Instanz aus, die vertragliche Beziehung zwischen den Parteien sei als Dauerschuldverhältnis zu beurteilen, in dessen Rahmen der Beklagte verpflichtet sei, der klagenden Partei auf Bestellung Waren zu liefern und - abgesehen von Ausnahmefällen - in dem vom Vertrag umfaßten Gebiet keine eigene Verkaufstätigkeit zu entfalten. Da die Parteien mit den vereinbarten Dauerleistungen begonnen hätten, sei ein Rücktritt vom Vertrag gemäß § 918 ABGB nicht mehr möglich, die Vereinbarung könne jedoch jederzeit aus wichtigen Gründen aufgelöst werden. Als wichtige Gründe seien solche anzusehen, die einer Partei die Aufrechterhaltung des Vertragsverhältnisses billigerweise nicht mehr zumutbar erscheinen ließen. Nicht alle Vertragsverletzungen berechtigten unverzüglich zur Auflösung, sondern nur solche, die das beiderseitige Vertrauensverhältnis, das Grundlage eines Dauerschuldverhältnisses sei, nachhaltig störten. Der Beklagte sei berechtigt gewesen, direkt an Kunden in dem der klagenden Partei überlassenen Gebiet zu liefern und zu fakturieren, wenn diese Kunden eine Geschäftsbeziehung zur klagenden Partei ablehnten. Daß der Beklagte direkt an Kunden geliefert und fakturiert habe, die gegen eine Geschäftsbeziehung mit der klagenden Partei nichts einzuwenden gehabt hätten, habe die klagende Partei nicht behauptet und bewiesen, da sie ihr Vorbringen in bezug auf eine Vertragsverletzung durch Direktlieferung an zwei Besteller nur auf die Behauptung gestützt habe, dem Beklagten sei jede Direktlieferung in das der klagenden Partei überlassenen Gebiet untersagt worden. Die Modalitäten der Provisionsgutschriften zu Gunsten der klagenden Partei im Falle von Direktverkäufen durch den Beklagten seien nicht näher festgelegt worden. Auch eine Verständigung der klagenden Partei sei - abgesehen von der Provisionsgutschrift - nicht ausdrücklich vereinbart, aber offenbar in der Praxis weitgehend gehandhabt worden. Sollte der Beklagte im Falle der von der klagenden Partei provozierten Testbestellungen vor den Direktlieferungen mit der klagenden Partei nicht Rücksprache gehalten haben, was ohnedies nicht erwiesen sei, da das Erstgericht eine Negativfeststellung getroffen habe und die klagende Partei in dieser Richtung beweispflichtig sei, liege darin jedenfalls keine Vertragsverletzung, die eine sofortige Auflösung des Vertrages rechtfertigen würde. Da es auch der klagenden Partei zuzurechnen sei, daß keine Vereinbarungen über die Modalitäten einer Verständigung getroffen worden seien, hätte sie die Kenntnis von Direktverkäufen ohne vorherige Kontaktaufnahme vorerst zum Anlaß nehmen müssen, dem Beklagten eine eingehendere Regelung dieser Frage vorzuschlagen. Dabei sei zu beachten, daß die Vereinbarung in bezug auf Ausnahmen vom Gebietsschutz ohnehin nur unter der Voraussetzung eines gegenseitigen Vertrauens möglich gewesen sei, da die klagende Partei in der Regel auf eine Verständigung durch den Beklagten angewiesen geblieben sei. Die klagende Partei könne sich auch nicht darauf berufen, daß sie vom Beklagten (vorerst) nicht von solchen Provisionsgutschriften verständigt worden sei, da über den Zeitpunkt der Mitteilung solcher Provisionsgutschriften nichts vereinbart worden sei. Eine Vorgangsweise dahingehend, daß Provisionsgutschriften nicht unverzüglich, sondern in Abständen zusammengefaßt mitgeteilt würden, sei nicht undenkbar. Da die klagende Partei noch vor Ablauf eines Jahres nach Beginn der Lieferungen vom Vertrag zurückgetreten sei, könne dem Beklagten nicht unterstellt werden, Provisionsgutschriften verschwiegen zu haben. Daß die Provisionsabrechnung durch den Beklagten erst im Zuge des Verfahrens erfolgt sei, hänge mit der raschen Vertragsauflösung und Klagsführung noch im ersten Geschäftsjahr zusammen. Das Ergebnis der beiden durch die klagende Partei provozierten "Testkäufe" rechtfertige somit noch nicht eine Vertragsauflösung und begründe selbst dann, wenn der Beklagte mit dieser Vertragsauflösung einverstanden gewesen sei, "nicht einen Anspruch auf Rückabwicklung des von der klagenden Partei vertragsgemäß angeschafften Warenlagers". Dieses Warenlager stehe offenbar im Eigentum der klagenden Partei. Mangels entgegenstehender Vereinbarungen sei davon auszugehen, daß die klagende Partei weiterhin berechtigt sei, die Waren zu verkaufen. Da eine schuldhafte Vertragsverletzung durch den Beklagten nicht anzunehmen sei, bestehe auch kein Anlaß, ihn aus dem Titel des Schadenersatzes zur Rückzahlung des Kaufpreises für das Warenlager zu verhalten.

Die klagende Partei bekämpft das Urteil des Berufungsgerichtes mit Revision, macht die Anfechtungsgründe der Mangelhaftigkeit des Verfahrens, der Aktenwidrigkeit und der unrichtigen rechtlichen Beurteilung geltend und beantragt, die Entscheidung dahin abzuändern, daß dem Klagebegehren stattgegeben werde. Hilfsweise stellt die klagende Partei einen Aufhebungsantrag.

Der Beklagte beantragt, der Revision nicht Folge zu geben.

### **Rechtliche Beurteilung**

Die Revision ist nicht berechtigt.

Wie das Berufungsgericht zutreffend ausführte, bestand zwischen den Parteien ein Dauerschuldverhältnis. Dies entspricht auch dem Prozeßstandpunkt der klagenden Partei. Dauerschuldverhältnisse können durch einseitige

Erklärung aufgelöst werden, wenn ein wichtiger Grund vorliegt, der die Fortsetzung des Vertragsverhältnisses für einen der Vertragsteile unzumutbar erscheinen läßt. Die klagende Partei behauptet, sie habe wegen vom Beklagten begangener Vertragsverletzungen kein Interesse an der Aufrechterhaltung des Vertrages mehr. Sie sei daher zum Vertragsrücktritt berechtigt gewesen. Ein während des Dauerschuldverhältnisses gesetztes Verhalten des Beklagten ermöglichte der klagenden Partei jedoch keinen Rücktritt vom Vertrag ex tunc, sondern lediglich eine sofortige Vertragsauflösung mit Wirkung ex nunc (vgl. Bydlinski in Klang2, IV/2, 194; Reischauer in Rummel, ABGB, Rz 13 vor §§ 918 ff mwN). Diese Auflösung hat zur Folge, daß die gegenseitigen Rechte und Pflichten aus dem Vertrag wegfallen, eine Rückabwicklung wie bei einem Vertragsrücktritt mit Wirkung ex tunc findet aber nicht statt. Die Tatsache der Vertragsauflösung allein rechtfertigt daher nicht das Begehren der klagenden Partei auf Ersatz des Wertes der während des Dauerschuldverhältnisses bezogenen, bezahlten und in ihr Eigentum übergegangenen Waren. Dies auch dann nicht, wenn im Sinne des Eventualbegehrens die Waren Zug um Zug zurückgestellt werden. Die Ansicht der Revisionswerberin, es sei nach den getroffenen Feststellungen nicht zwingend, daß der Lagerbestand im Eigentum der klagenden Partei stehe, kann nicht geteilt werden. Der Beklagte lieferte der klagenden Partei zur Weiterveräußerung Waren, die klagende Partei bezahlte den hierfür vereinbarten Preis. Es kann daher kein Zweifel daran bestehen, daß die Waren in das Eigentum der klagenden Partei übergegangen sind.

Aus dem Titel des Schadenersatzes könnte bei schuldhafter Vertragsverletzung des Beklagten allenfalls ein Anspruch der klagenden Partei bestehen. Voraussetzung hierfür wäre allerdings, daß die klagende Partei den Eintritt eines Schadens behauptet und beweist. Dies ist aber nicht geschehen. Die klagende Partei ist als Eigentümerin nach wie vor berechtigt, die Waren zu verkaufen. Falls durch die Auflösung des Vertrages diese Möglichkeit beeinträchtigt sein sollte, wäre es Sache der klagenden Partei gewesen, ein entsprechendes Vorbringen zu erstatten und hiezu Beweise anzubieten. In ihrem Vorbringen fehlt jedoch jeglicher Hinweis auf den Eintritt eines Schadens, weshalb auf die Frage des Schadenersatzes nicht weiter eingegangen werden kann.

Die von den Vorinstanzen vorgenommene Abweisung des Klagebegehrens erweist sich somit schon aus diesem Grunde als berechtigt, weshalb zu den Revisionsausführungen, soweit sie sich mit der Frage der Berechtigung zur Vertragsauflösung beschäftigen, nicht einzugehen ist.

Der Revision war daher ein Erfolg zu versagen.

Die Kostenentscheidung beruht auf den §§ 41, 50 ZPO.

#### **Anmerkung**

E17768

#### **European Case Law Identifier (ECLI)**

ECLI:AT:OGH0002:1989:0060OB00581.89.0629.000

#### **Dokumentnummer**

JJT\_19890629\_OGH0002\_0060OB00581\_8900000\_000

**Quelle:** Oberster Gerichtshof (und OLG, LG, BG) OGH, <http://www.ogh.gv.at>

© 2025 JUSLINE

JUSLINE® ist eine Marke der ADVOKAT Unternehmensberatung Greiter & Greiter GmbH.

[www.jusline.at](http://www.jusline.at)