
Datum: 07.12.2009
Gericht: Landgericht Essen
Spruchkörper: 1. Kammer für Handelssachen
Entscheidungsart: Urteil
Aktenzeichen: 41 O 24/09
ECLI: ECLI:DE:LGE:2009:1207.41O24.09.00

Normen: § 675 BGB
Sachgebiet: Sonstiges

Tenor:

Die Klage wird abgewiesen.

Auf die Widerklage wird festgestellt, dass die Klägerin auch für alle weiteren unter den Beratervertrag vom 11./13.Mai 2006 fallenden Projekte der Beklagten keinen Vergütungsanspruch hat, ohne dass die Klägerin eine Tätigkeit entfaltet hat, die ursächlich für das Zustandekommen eines Projektes war.

Ferner wird die Klägerin verurteilt, an die Beklagte das Mobiltelefon Modell ...-Handy ... mit der Seriennummer ... einschließlich SIM-Karte mit der Rufnummer ... herauszugeben.

Die Klägerin trägt die Kosten des Rechtsstreits.

Das Urteil ist wegen der Kosten gegen Sicherheitsleistung von 110% des zu vollstreckenden Betrages vorläufig vollstreckbar.

Die Herausgabe des Mobiltelefons darf gegen Sicherheitsleistung von 2.000,00 € vollstreckt werden.

Tatbestand:

1

Die Klägerin macht Auskunft- und Honoraransprüche aus einem Beratervertrag der Parteien vom 11./13.05.2006 geltend.

2

Die Klägerin und ihr Geschäftsführer, ein Rechtsanwalt, sind seit 1984 auf dem Gebiet der Unternehmensberatung tätig, wobei ihr Schwerpunkt Übernahme und Verkauf von Beteiligungen ist.	3
Am 05./06.06.2002 schloss die Klägerin mit der S Q AG einen Beratervertrag. Dieser betraf den Erwerb von Mehrheitsbeteiligungen an Stromversorgungsunternehmen im osteuropäischen Ausland. Wegen der Einzelheiten des Vertrages wird auf die eingereichte Fotokopie (Anlage K1 zur Klage, Blatt 17 ff. der Gerichtsakte) verwiesen. Hintergrund für den Abschluss des Beratervertrages war, dass die Klägerin über ein Netzwerk von wertvollen und vertraulichen Kontakten in Q verfügte. Dieses Netzwerk sollte die Klägerin einsetzen, um die Firma S Q AG während des laufenden Privatisierungsverfahrens mit wichtigen Informationen und Verhandlungshinweisen zu unterstützen und um zu erreichen, dass die historisch bedingten Vorbehalte gegen ein deutsches Unternehmen gegenüber den von der Klägerin aufgezeigten sachlichen Argumenten zugunsten der S Q AG in den Hintergrund traten. Die Beratungsleistungen der Klägerin waren erfolgreich und führten mit dazu, dass die S Q AG Ende 2002 den Zuschlag für das Projekt "T", ein Stromversorgungsunternehmen, welches X mit Strom versorgt, erhielt. Die Klägerin erhielt für ihre Mitwirkungsleistung ein Erfolgshonorar in Höhe von 13 Mio. Euro zuzüglich 16% Umsatzsteuer.	4
Im Herbst 2005 traten leitende Mitarbeiter der Beklagten an die Klägerin heran mit dem Vorschlag, dass sie den Vorstand der Beklagten hinsichtlich der weiteren geplanten Expansion in Q begleiten und exklusiv beraten solle. Die Parteien schlossen am 11./13.05.2006 hierzu einen Beratervertrag mit folgendem Inhalt:	5
<u>"Präambel"</u>	6
Die SXF beabsichtigt, in den kommenden Jahren ihre Marktpräsenz in Q durch den Erwerb von weiteren Beteiligungen an Unternehmen der Stromwirtschaft und/oder durch den Bau oder die Übernahme von Kraftwerken aufzubauen. Der Berater ist mit den Marktverhältnissen in Q vertraut und besitzt dementsprechende Erfahrungen, die es ihm ermöglichen, SXF bei der Erreichung ihrer Ziele im Rahmen des Erwerbs von Anteilen an den vorstehend genannten Unternehmen oder bezüglich der Genehmigung für den Bau von Kraftwerken zielgerecht zu unterstützen.	7
Dies vorausgeschickt, vereinbaren SXF und der Berater das Folgende:	8
§ 1	9
Pflichten des Beraters	10
(1) Der Berater wird den Vorstand der SXF sowie von diesem bestimmte einzelne Personen des zuständigen Managements beim Erwerb von Beteiligungen, bei der Vorbereitung und Durchführung von Privatisierungsverfahren von Unternehmen der Stromwirtschaft und bei der Erlangung der Genehmigung für den Bau bzw. bei der Übernahme von Kraftwerken in Q beraten (nachfolgend "Projekte" genannt).	11
Seine Beratung umfasst insbesondere die folgenden Leistungen, die, soweit der Berater dies für zweckdienlich erachtet, auch in mündlicher Form erfolgen können:	12
a) Mitwirkung bei der Erarbeitung einer Strategie für die Durchführung der Projekte; b) Beratung im Rahmen der Umsetzung der Strategie bezüglich der Projekte; c) Beschaffung der für die Durchführung der Projekte relevanten Informationen einschließlich der	13

Beobachtung des Marktumfeldes unter Berücksichtigung der in- und ausländischen Konkurrenzsituation; d) Herstellung der für SXF notwendigen Kontakte zu den Entscheidungsträgern einschließlich der Vorbereitung, Beratung und Teilnahme an Besuchen und Verhandlungen gemeinsam mit dem Vorstand von SXF bzw. einem von diesem bestimmten Mitglied des Managements mit Entscheidungsträgern, Behörden, Unternehmen und sonstigen Dritten vor Ort, soweit der Vorstand von SXF dies verlangt und aus Sicht des Beraters sinnvoll erscheint;	
e) Beratung bei PR- und Kommunikationsarbeit;	14
f) Beratung bei der Vorbereitung und Durchführung von Lobbyingaktivitäten; g) Selbstständige Pflege und Aktualisierung bestehender Kontakte zu den Partnern vor Ort.	15
(2) Der Berater ist verpflichtet, kontinuierlich die aktuelle Entwicklung vor Ort und deren Einfluss auf die Projekte zu beobachten und entsprechende Informationen an SXF weiterzugeben. Des Weiteren hat der Berater sicherzustellen, dass er im Rahmen des Geschäftsüblichen für den Vorstand von SXF sowie für einzelne, von diesem bestimmte Mitarbeiter des zuständigen Managements erreichbar ist.	16
(3) Der Berater ist verpflichtet, alle ihm während der Vertragslaufzeit bekannt werdenden Informationen während der Vertragslaufzeit und für einen Zeitraum von drei Jahren nach Beendigung des Vertragsverhältnisses vertraulich zu behandeln. Dies gilt nicht, soweit der Berater aufgrund gesetzlicher oder behördlicher Vorschriften verpflichtet ist, Informationen offen zu legen. In einem solchen Fall hat der Berater SXF unverzüglich von der bevorstehenden Offenlegung der geschützten Informationen zu informieren und die Informationen nur in dem Umfang offen zu legen, wie dies aufgrund der gesetzlichen oder behördlichen Vorschriften erforderlich ist. Ausgenommen sind Informationen, die der Berater selbst vor Beginn des Beratungsvertrages kannte oder ihm aus öffentlichen Quellen zugänglich sind.	17
(4) Der Berater nimmt die ihm in diesem Paragraphen obliegenden Verpflichtungen persönlich wahr. Möchte der Berater zur Erfüllung seiner Verpflichtungen aus diesem Vertrag einen Dritten einschalten, bedarf dies der vorherigen Information an SXF. Aus der Einschaltung derartiger Dritter entstehen SXF keine zusätzlichen Kosten. Die Ablehnung eines seitens des Beraters eingeschalteten Dritten kann nur aus gewichtigen Gründen erfolgen.	18
(5) Der Berater ist verpflichtet, sich während der Vertragslaufzeit gegenüber Dritten politisch neutral zu verhalten. Dies gilt insbesondere für die Kontaktaufnahme mit Medien. Soweit der Berater von Medien im Hinblick auf den Vertragsgegenstand angesprochen wird, ist der Berater verpflichtet, die Anfrage an den Bereich Unternehmenskommunikation der SXF weiterzuleiten.	19
§ 2	20
Vergütung des Beraters	21
(1) Im Falle des Erwerbes (direkt oder indirekt) von Beteiligungen mit üblicherweise draus resultierenden Rechte an Unternehmen der Stromwirtschaft oder der Erlangung von Genehmigungen für den Bau von Kraftwerken oder deren Erwerb in Q erhält der Berater ein Erfolgshonorar bezogen auf den Unternehmenswert der Beteiligung bzw. der Investitionssumme des genehmigten Kraftwerkes bzw. im Erwerbsfall des Kaufpreises von	22

übernommenen Kraftwerken und/oder damit zusammenhängenden Assets. Für die ersten 500 Mio. EUR des Wertes eines Projektes beträgt der Honorarsatz 3 %, für den Wertbereich über 1.0 Mrd. EUR 1%. Bezüglich der Berechnung des Honorars einschließlich der Höhe des Honorarsatzes wird jedes Projekt gesondert abgerechnet, ausgenommen davon sind die Fälle aufgestockter Beteiligungen (s.u.). Der Unternehmenswert im Bietverfahren wird von SXF und Berater vor Beginn konkreter Verhandlungen einvernehmlich festgelegt.

Sollte dies nicht möglich sein, richtet er sich im Privatisierungsverfahren nach der Höhe des Angebotes von SXF im Bietverfahren. Von diesem Erfolgs- honorar entsteht im Privatisierungsverfahren der Anspruch in Höhe von 15 % für das Erreichen der Exklusivität, 35 % mit dem Signing und 50 % mit dem Closing, wobei sämtliche dieser drei Ansprüche nur zur Zahlung fällig werden, wenn es zum Erwerb einer Beteiligung kommt. In Fällen, in denen bereits beim Beteiligungserwerb für SXF ein verbindliches Recht auf spätere Aufstockung der Beteiligung im Erwerbsvertrag der Beteiligung fest- gelegt ist, steht dem Berater für diese aufgestockte Beteiligung ebenfalls das grundsätzlich vereinbarte Erfolgshonorar zu. In anderen Fällen eines Beteiligungserwerbes richtet sich der Unternehmenswert nach der Höhe des wirtschaftlichen Vertragswertes (Kaufpreis zuzüglich übernommener Bankverbindlichkeiten). Sollte eine erworbene Beteiligung innerhalb eines Zeitraums von 5 Jahren nach dem Closing aufgestockt werden, erhält der Berater auch für diesen Beteiligungserwerb ein Erfolgshonorar gemäß den nachfolgenden Kriterien. Erfolgt der weitere Beteiligungserwerb in den ersten 3 Jahren, gilt das grundsätzlich vereinbarte Honorar. Erfolgt der Erwerb im 4. Jahr, beträgt der Honorar 75 % und beim Erwerb im 5. Jahr 50 % davon. Bezüglich der Höhe des Prozentsatzes für das Honorar wird der Wert des ersten Beteiligungserwerbes mitgezählt. Als Erwerb einer Beteiligung im Sinne dieses Vertrages gilt der Abschluss eines rechtswirksamen Kauf- vertrages hinsichtlich der Anteile durch sowie der rechtswirksame Übergang der Anteile auf SXF oder ein mit ihr konzernverbundenes Unternehmen im Sinne der §§ 15 ff. AktG. 23

Nachdem das vorstehende Honorar ausschließlich als erfolgsabhängig vereinbart ist, entsteht der Anspruch auf Zahlung dieses Honorars nur und sobald eine Beteiligung im Sinne dieses Vertrages erworben worden ist, d.h. wenn die beiden vorstehend aufgeführten Voraussetzungen (Abschluss eines rechtswirksamen Kaufvertrages sowie rechtswirksamer Übergang der Anteile auf SXF oder ein Konzernunternehmen) erfüllt sind. Spätere Rückabwicklungsmöglichkeiten bleiben außer Betracht. Bei Kraftwerks- bauten entsteht der vereinbarte erfolgsabhängige Anspruch mit der rechts- wirksamen Erteilung der Genehmigung, spätestens mit Baubeginn bzw. bei Erwerbsvorgängen mit Abschluss des Kaufvertrages. 24

(2) Mit der vorgenannten Vergütung sind sämtliche für den Berater in diesem Zusammenhang entstandenen bzw. entstehenden Kosten oder sonstigen Verpflichtungen abgegolten, abgesehen von Flug- und Übernachtungskosten, die dem Berater für vom Vorstand der SXF veranlasste Terminwahr- nehmungen entstehen. 25

Das Honorar gemäß Abs. 1 wird zehn Banktage nach Wirksamwerden des Kaufvertrages und dem rechtswirksamen Übergang der Anteile bzw. der rechtswirksamen Erteilung der Genehmigung des Kraftwerkbaues, spätestens aber nach Baubeginn bzw. bei Erwerbsvor- gängen mit Abschluss des Kaufvertrages zur Zahlung fällig und ist durch unverzügliche Vorlage einer ordnungsgemäßen Rechnung, d.h. unter Benennung des Projektes und Ausweis der gesetzlichen Mehrwertsteuer, geltend zu machen. Insoweit hat SXF dem Berater die zur Rechnung- stellung erforderlichen Unterlagen spätestens unmittelbar nach Entstehung des Honoraranspruchs zur Verfügung zu stellen. Die Erstattung ggfs. ent- 26

standener sonstiger Aufwendungen wird zehn Banktage nach Vorlage einer diesbezüglichen Rechnung zur Zahlung fällig.

(3) Alle Zahlungen verstehen sich zuzüglich der jeweils gültigen gesetzlichen Umsatzsteuer. 27

(4) Soweit sich mehrere Projekte ergeben, trifft ausschließlich SXF die Entscheidung, in welcher Reihenfolge bzw. mit Präferenz die verschiedenen Projekte verhandelt werden. 28

§ 3 29

Exklusivität 30

Während der Laufzeit dieses Vertrages und bezogen auf Akquisitionen in Q vereinbaren die Parteien eine wechselseitige Exklusivität, d.h., der Berater wird nicht für ein Konkurrenzunternehmen von SXF tätig sein und SXF wird keinen Beratervertrag mit dem Beratungsprofil dieses Vertrages mit einem Dritten abschließen. Die Parteien verpflichten sich in diesem Zusammenhang ausdrücklich, den Vertrag absolut vertraulich zu behandeln. 31

§ 4 32

Laufzeit 33

(1) Dieser Vertrag beginnt ab dem 1. Mai 2006 und wird im Hinblick auf die Langfristigkeit der Projekte für einen Zeitraum von 5 Jahren abgeschlossen. Der Vertrag verlängert sich jeweils um 2 Jahre, falls er nicht mit einer Frist von 3 Monaten von einer der Parteien gekündigt wird. 34

(2) Im Fall der Beendigung des Vertrages erhält der Berater die Vergütung gemäß § 2 Abs. 1 davon unabhängig, soweit die Voraussetzungen des § 2 Abs. 1 in einem Zeitraum von fünfzehn Monaten nach diesem Zeitpunkt eintreten. Letzteres gilt nur, wenn Verhandlungen bezüglich eines konkreten Projektes in dem Vertragszeitraum begonnen haben und nach der Vertragslaufzeit nicht nachhaltig unterbrochen wurden und wenn nach der Vertragslaufzeit kein neuer Verhandlungs- bzw. Verfahrensbeginn erfolgte. Alle weiter- gehenden Vergütungsansprüche sind ausgeschlossen. 35

§ 5 36

Verschiedenes 37

(1) Der Berater versichert, dass er bei der Durchführung dieses Vertrages nicht gegen gesetzliche Bestimmungen verstößt oder verstoßen wird. 38

(2) Dieser Vertrag stellt die gesamte Vereinbarung zwischen den Parteien dar. Mündliche Nebenabreden bestehen nicht. Alle vorangegangenen Vereinbarungen gleich welcher Art werden durch diesen Vertrag ersetzt. 39

(3) Soweit Fristen in diesem Vertrag aufgeführt sind (ausgenommen der Kündigungsfristen gemäß § 4 Abs. 1), bleiben Fristüberschreitungen, die in Bezug auf die Bedeutung und den Verhandlungsablauf des Projektes sowie unter Berücksichtigung der politischen und gesetzlichen Besonderheiten in Q unbedeutend sind, ohne Auswirkungen auf den Vergütungsanspruch des Beraters. 40

(4) Änderungen und Ergänzungen zu diesem Vertrag bedürfen zu ihrer Wirksamkeit der Schriftform. Gleichgestellt ist eine Übermittlung per Telefax. 41

(5) Keine Partei ist berechtigt, ohne vorherige schriftliche Zustimmung der anderen Partei Rechte oder Pflichten aus diesem Vertrag auf einen Dritten zu übertragen.	42
(6) Auf diesen Vertrag findet das Recht der Bundesrepublik Deutschland Anwendung. Gerichtsstand ist, soweit gesetzlich zulässig, F. Eine Haftung übernimmt der Berater nur für Vorsatz.	43
(7) Sollte eine Bestimmung dieses Vertrages undurchführbar oder unwirksam sein oder werden, so verpflichten sich die Parteien, an Stelle der undurchführbaren und unwirksamen Bestimmungen eine solche Bestimmung zu vereinbaren, die in ihrem wirtschaftlichen Gehalt der undurchführbaren oder unwirksamen Bestimmung am nächsten kommt."	44
Der Vertrag wurde am 15.06.2006 in soweit ergänzt, als vereinbart wurde, dass auch geschäftliche Projekte, welche außerhalb Qs liegen, unter diesen Vertrag fallen sollten, mit der Folge, dass der Berater auch in diesem Fall SXF beraten wird. Wegen der Einzelheiten wird insoweit auf die überreichte Fotokopie (Bl.31 der Gerichtsakte) verwiesen. Eine weitere Ergänzung des Vertrages wurde unter dem 15.03.2007 vorgenommen. Es wurde vereinbart, dass unter dem Erwerb einer Beteiligung auch die Übernahme von Anteilen im Rahmen eines "Joint Venture" fallen solle. Insoweit wird ebenfalls auf die überreichte Fotokopie der Ergänzung (Bl. 32 der Gerichtsakte) verwiesen.	45
Durch eine Presseerklärung vom 31.05.2007 erfuhr die Klägerin, dass die Beklagte nach Vertragsabschluss Anteile im Rahmen eines Joint Venture in Bezug auf Windkraftwerke (Windpark T und U) erworben hatte. Die Gesamtinvestition sollte bei 100 Mio. Euro liegen, die Beklagte sollte mit 70% an dem Projekt beteiligt sein. Weder über das Projekt selbst, noch über das Jointventure hatte die Beklagte die Klägerin informiert, die Klägerin war im Rahmen dieses Projektes nicht für die Beklagte tätig geworden.	46
Die Klägerin machte in der Folgezeit darauf aufmerksam, dass sie nach ihrer Rechtsauffassung für das Zustandekommen dieses Joint Venture ein Beratungshonorar beanspruchen könne. Die Beklagte lehnte dies ab und forderte die Klägerin auf, gesonderte Auftragserteilungen für diese Projekte sowie einen detaillierten Tätigkeitsnachweis vorzulegen. Die Vorlage war der Klägerin nicht möglich, weil sie, was unstreitig ist, im Rahmen dieses Projektes keine Tätigkeiten für die Beklagte entwickelt hatte.	47
Die Beklagte beabsichtigt, weitere Windparks im osteuropäischen Ausland zu errichten. Sie meint, Ansprüche der Klägerin bestünden auch in diesem Fall nur dann, wenn die Klägerin im Einzelfall beratend tätig geworden sei.	48
Am 17.07.2008 kündigte die Beklagte an, dass sie künftig keine Beratungsleistungen der Klägerin mehr in Anspruch nehmen werde und der Vertrag fristlos gekündigt werde, sofern man sich nicht über die Konditionen einer Vertragsaufhebung einigen könne. Wegen der Einzelheiten wird auf die Kopie einer Email vom 17.07.2008 (Anlage K7, Blatt 41 der Gerichtsakte) verwiesen. Mit Schreiben vom 27.08.2008 kündigte die Beklagte den Beratervertrag zum 30.04.2011.	49
Die Klägerin ist der Ansicht, ihr stehe das Erfolgshonorar auch dann zu, wenn sie im Einzelfall keine Beratungsleistungen erbracht habe. Dies ergebe sich aus der Gesamtkonzession des Vertrages, insbesondere daraus, dass im Vertrag die Zahlung des Honorars nicht ausdrücklich an die Erbringung von Leistungen geknüpft sei, ferner daraus, dass sie, die Klägerin, sich verpflichtet habe, nicht für Konkurrenzunternehmen tätig zu werden und schließlich daraus, dass der Vertrag auf 5 Jahre fest abgeschlossen worden sei.	50

Auch der Hintergrund der Vertragsanbahnung gebiete diese Betrachtungsweise. Denn sie, die Klägerin, habe die Beklagte erst in den Markt in Q "hineingebracht", wodurch es der Beklagten auch möglich gewesen sei, weitere Kontakte zu knüpfen. Schließlich sei der Beklagten vorzuwerfen, dass sie, die Klägerin, nach Umstrukturierung des Vorstands der Beklagten im April 2007 keine Informationen über anstehende Projekte mehr erhalten habe und deshalb nicht in der Lage gewesen sei, für die Beklagte überhaupt noch tätig zu werden. Es sei, so die Klägerin, nicht interessengerecht, zum einen eine Exklusivitätsvereinbarung zu treffen, ihr zum anderen sämtliche Mitwirkungshandlungen zu untersagen und sie dann nicht an den Erfolgen zu beteiligen.

Die Klägerin stellt im Wege der Stufenklage folgende Anträge:	51
1. Die Beklagte wird verurteilt, Auskunft über Art und Umfang, insbesondere Beteiligungsquote und Höhe der Investitionssumme, des in Q eingegangenen Joint Venture zu den Windparks U und T und den Zeitpunkt seiner rechtswirksamen Genehmigung zu erteilen und die zum Nachweis der Auskunft und zur Rechnungstellung erforderlichen Unterlagen der Klägerin auszuhändigen.	52
2. erforderlichenfalls: Die Beklagte wird verurteilt, zu Protokoll an Eides statt zu versichern, dass sie die Auskünfte nach bestem Wissen und Gewissen vollständig und wahrheitsgemäß abgegeben hat.	53
3. Die Beklagte wird verurteilt, die entsprechend der Auskunftserteilung zu berechnenden Honorarzahlen nebst Zinsen i.H.v. 5 Prozent seit Fälligkeit bis Rechtshängigkeit und i.H.v. 8 Prozentpunkten über dem jeweils geltenden Basiszinssatz seit Rechtshängigkeit an die Klägerin zu leisten.	54
4. Es wird festgestellt, dass sich der Beratungsvertrag vom 11./13.Mai 2006 mit seinen Ergänzungen vom 15. Juni 2006 und 15. März 2007 auch erstreckt auf den Erwerb (direkt oder indirekt) von Beteiligungen inklusive Eingehen von Joint Venture sowie die Erlangung von Genehmigungen für den Bau und den Erwerb von Kraftwerken der Beklagten hinsichtlich der beabsichtigten Windparks in N und Q bis 30. April 2011 und danach innerhalb eines Zeitraums von weiteren 15 Monaten, soweit Verhandlungen bezüglich des konkreten Projekts in der Vertragslaufzeit (bis 30. April 2011) begonnen haben und nach der Vertragslaufzeit nicht nachhaltig unterbrochen wurden und wenn nach der Vertragslaufzeit kein neuer Verhandlungs- bzw. Verfahrensbeginn erfolgte und hinsichtlich dieses Projektes ein Vergütungsanspruch der Klägerin nach § 2 des genannten Beratungs- vertrages (in Verbindung mit seinen Ergänzungen vom 15. Juni 2006 und 15. März 2007) unabhängig von der Inanspruchnahme von Beratungsleistungen der Klägerin durch die Beklagte besteht.	55
Die Beklagte beantragt,	56
die Klage abzuweisen.	57
Widerklagend stellt sie den aus dem Urteilstenor ersichtlichen Antrag.	58
Die Klägerin beantragt,	59
die Widerklage abzuweisen.	60
Die Beklagte trägt vor, dass der Erwerb der Beteiligungen in U und T über ein Konzernunternehmen, ohne Einschaltung eines anderen Maklers, in Eigenregie erfolgt sei. Sie ist der Auffassung, dass die Klägerin hierfür kein Erfolgshonorar beanspruchen könne.	61

Dieses sei nämlich nur bei Ursächlichkeit der Beratungsleistungen für einen späteren Vertragsabschluss geschuldet, was sich zum einen aus dem Vertragsaufbau, zum anderen aber auch aus der Interessenlage der Parteien ergebe. Hierzu verweist die Beklagte darauf, dass schon in der Präambel niedergeschrieben sei, dass die Klägerin verpflichtet sei, sie, die Beklagte, zielgerecht zu unterstützen. Ferner sei in dem Vertrag immer von "den Projekten" die Rede, was auf eine bestimmte Konkretisierung hindeute. Schließlich beinhalte schon das Wort "Erfolgshonorar", dass eine zielgerichtete Förderung des Vertragsabschlusses vorliegen müsse. Denn ansonsten könne man nicht von einem Erfolg der Maklerleistung sprechen. Schließlich sei ihr, der Beklagten, lediglich untersagt gewesen, einen anderen Berater einzuschalten, während sich im Vertrag kein Hinweis darauf finde, dass auch Eigengeschäfte provisionspflichtig seien. Schließlich weist die Beklagte darauf hin, dass der Hinweis in § 4 Ziffer 2 des Vertrages auf eine Unterbrechung des Kausalverlaufs überflüssig sei, wenn das Beraterhonorar in jedem Fall zu zahlen sei.

Die Beklagte ist der Ansicht, bei dem Vertrag handele es sich um einen einfachen Makleralleinauftrag. Honorar könne üblicherweise bei dieser Vertragsgestaltung nur verlangt werden, wenn der Makler auch eine Tätigkeit entfaltet habe. Sofern die Parteien dies anders hätten vereinbaren wollen, hätte es einer eindeutigen diesbezüglichen Regelung im Vertrag bedurft, weil die Zahlung eines tätigkeitsunabhängigen Erfolgshonorars in der von der Klägerin geltend gemachten Höhe absolut unüblich sei. Schließlich wäre das Versprechen eines erfolgsunabhängigen Honorars in dieser Höhe auch sittenwidrig und komme einem formbedürftigen Schenkungsversprechen gleich.

62

Zur Ausübung der Beratertätigkeit ist der Klägerin von der Beklagten ein ... Mobiltelefon zur Verfügung gestellt worden. Die Beklagte begehrt die Herausgabe des Telefons, mit der Begründung, sie beabsichtige nicht, weitere Beratungsleistungen der Klägerin in Anspruch zu nehmen. Die Klägerin verweigert die Herausgabe, weil eine Beendigung des Beratervertrages noch nicht eingetreten sei.

63

Wegen des weiteren Vortrags der Parteien in tatsächlicher und rechtlicher Hinsicht wird auf den Inhalt der gewechselten Schriftsätze Bezug genommen.

64

Das Gericht hat den Geschäftsführer der Klägerin persönlich gehört und Beweis erhoben durch uneidliche Vernehmung der Zeugen Dr. C, A und L. Wegen des Ergebnisses der Parteianhörung und der Beweisaufnahme wird Bezug genommen auf die Sitzungsniederschriften vom 09.09.2009 und 07.12.2009.

65

Entscheidungsgründe:

66

Die Klage ist unbegründet, die Widerklage ist begründet.

67

Das für die Widerklage erforderliche Feststellungsinteresse, § 256 ZPO, besteht, weil die Klägerin sich weiterer Ansprüche aus dem Vertrag berührt, welche nach Auffassung der Beklagten nicht bestehen. Die Beklagte hat ein Interesse daran, dass das Nichtbestehen des von der Klägerin behaupteten Rechtsverhältnisses alsbald festgestellt wird, um ihr Verhalten für die Zukunft entsprechend einrichten zu können.

68

Die Kammer hat den Vertrag der Parteien unter Berücksichtigung der Erklärungen des Geschäftsführers der Klägerin und der gehörten Zeugen ausgelegt und ist zu dem Ergebnis gelangt, dass Honoraransprüche der Klägerin nur dann bestehen, wenn die Klägerin im Hinblick auf das konkret realisierte Projekt eine Tätigkeit entfaltet hat. Dabei kann es im Ergebnis offen bleiben, ob der Vertrag, wie die Beklagte meint, als Maklerdienstvertrag zu

69

qualifizieren ist oder ob es sich um einen Vertrag "sui generis" handelt, wohin die Kammer tendiert. Denn in beiden Fällen ist eine kausale Leistung der Klägerin erforderlich, um den Honoraranspruch entstehen zu lassen. Hierfür sprechen folgende Gesichtspunkte:

Die Auslegung, die sich mit der Auffassung der Beklagten deckt, ergibt sich bereits aus dem Wortlaut "Erfolgshonorar". Denn dieses Wort beinhaltet die Vorstellung, dass der Vertragspartner für einen "Erfolg" belohnt werden soll, was notwendigerweise voraussetzt, dass er zu diesem Erfolg auch beigetragen hat. Unterstützt wird dies dadurch, dass die Parteien in der Präambel des Vertrages vereinbart haben, dass die Klägerin verpflichtet sein soll, die Beklagte "zielgerecht" zu unterstützen, d.h., die Beratung muss mit einem bestimmten Ziel erfolgen und nicht allgemein bleiben. Dass die Beratung projektbezogen geschuldet wird, wird auch dadurch deutlich, dass im Vertrag an mehreren Stellen von "den Projekten" die Rede ist. Schließlich ist es der Beklagten gemäß § 3 des Vertrages untersagt, einen Beratervertrag mit einem Dritten abzuschließen. Diese Regelung wäre überflüssig, wenn die Klägerin an jeglichem Erfolg der Beklagten -tätigkeitsunabhängig- hätte beteiligt werden sollen. Eigengeschäfte werden der Beklagten demgegenüber nicht ausdrücklich untersagt.

70

Ferner spricht für die von der Kammer vorgenommene Auslegung, dass in § 4 Abs. 2 des Vertrages geregelt ist, dass ein nachvertraglicher Vergütungsanspruch nicht besteht, wenn der Kausalzusammenhang zwischen der Tätigkeit der Klägerin und der Verwirklichung eines Projektes unterbrochen wurde. Auch diese Regelung wäre letztlich überflüssig, wenn man ein tätigkeitsunabhängiges Honorar gewollt hätte.

71

Sieht man die Interessenlage der Parteien, so gibt es für beide Auslegungsvarianten überzeugende Argumente. Zugunsten der Klägerin hat die Kammer berücksichtigt, dass diese sich verpflichtet hat, während der Laufzeit des Vertrages nicht für ein Konkurrenzunternehmen von SXF tätig zu sein. Dies beinhaltet, dass die Klägerin das Interesse verfolgte, Honoraransprüche aus dem Vertrag in jedem Fall zu realisieren, weil sie letztlich keinen Einfluss darauf nehmen kann, ob sie im Einzelfall als Beraterin von der Beklagten auch eingesetzt wird. Dies hat der Geschäftsführer der Klägerin im Rahmen seiner Parteianhörung überzeugend so dargestellt. Andererseits ist die Höhe des vereinbarten Honorars beträchtlich. Die Beklagte hat ein Interesse daran, dieses Honorar auch nur zahlen zu müssen, wenn sie tatsächlich aufgrund der Leistungen der Klägerin zum Erfolg gelangt. Ferner ist der Beklagten daran gelegen, ihre unternehmerischen Entscheidungen und Aktivitäten selbst, ohne in jedem Falle auf die Klägerin Rücksicht nehmen zu müssen, bestimmen zu können. Dass die Beklagte sich verpflichten wollte, die Klägerin in jedem einzelnen Fall einzuschalten, ergibt sich zudem aus dem Vertrag nicht, im Gegenteil sind Eigengeschäfte der Beklagten nicht untersagt und es ist auch nicht ausdrücklich vereinbart, dass diese vergütungspflichtig sein sollen. Eine derartige Vereinbarung (Provision auch für Eigengeschäfte), die im Maklerrecht nicht ungewöhnlich ist, wäre aber rechtlich durchaus möglich gewesen. Sie wurde von den rechtskundigen Parteien nicht in den Vertrag aufgenommen.

72

Die Handhabung des "T-Vertrags" hilft bei der Auslegung des streitgegenständlichen Vertrages entgegen der Auffassung der Klägerin nicht weiter. Denn hieraus ergibt sich nicht, dass der zwischen den Parteien anschließend geschlossene Vertrag so zu verstehen sein sollte/musste, dass eine tätigkeitsunabhängige Vergütung geschuldet ist. Im Gegenteil kann festgestellt werden, dass die Klägerin im T-Vertrag Beratungsleistungen erbracht hat, die jedenfalls mitursächlich für den späteren Vertragsabschluss wurden. Das Beraterhonorar ist damit im Rahmen dieses Vertrages "verdient" worden.

73

Auch die vor der Kammer durchgeführte Beweisaufnahme spricht letztlich dafür, dass die Vertragsauslegung im Sinne der Beklagten vorzunehmen ist. Der Zeuge A, der die Vertragsverhandlungen für die Beklagte geführt hat, hat nämlich glaubhaft bekundet, für ihn sei es selbstverständlich gewesen, dass das Honorar nur dann zu zahlen sei, wenn der Geschäftsführer der Klägerin auch tatsächlich Leistungen im Rahmen eines konkreten Projektes erbracht habe. Der Zeuge hat hierzu ausgeführt, dass das Honorar in der Höhe ansonsten nicht in Betracht gekommen wäre. Er, der Zeuge, hätte einen Vertrag mit einem derart hohen Erfolgshonorar schon aus Regressgründen nicht schließen dürfen. Wenn man ein erfolgsunabhängiges Honorar gewollt hätte, so hätte man die Honorierung im Vertrag anders regeln müssen.	74
Diese Ausführungen des Zeugen, der auf die Kammer einen glaubwürdigen Eindruck machte, überzeugen. Es hätte nahegelegen, eine tätigkeitsunabhängige Honorierung der Klägerin, sofern diese gewollt gewesen wäre, durch ein wiederkehrendes festes Honorarversprechen zu regeln.	75
Hinzu kommt, dass ein Anspruch der Klägerin auf Zahlung eines tätigkeitsunabhängigen Honorars, jedenfalls in der vereinbarten Höhe, im Vertrag, der eine Vollständigkeitsklausel enthält, ausdrücklich hätte niedergeschrieben werden müssen. Denn ein Anspruch auf Zahlung eines derartigen Honorars ist atypisch und stellt einen Ausnahmefall dar, der einer expliziten Regelung bedurft hätte.	76
Die Klägerin hat gegen die Beklagte ferner einen Anspruch auf Herausgabe des ...-Handys gemäß § 667 BGB. Nach dieser Vorschrift hat der Beauftragte das, was er zur Ausführung des Auftrags erhalten hat, herauszugeben. Der Herausgabeanspruch ist auch fällig. Zwar ist der Beratervertrag der Parteien noch nicht beendet, die Beklagte hat aber angekündigt, dass sie Leistungen der Klägerin nicht mehr in Anspruch nehmen möchte. Damit steht fest, dass die Klägerin das ihr überlassene Handy nicht weiter benötigt.	77
Die Nebenentscheidungen beruhen auf §§ 91, 709 ZPO.	78