
Datum: 30.10.2015
Gericht: Oberlandesgericht Hamm
Spruchkörper: 25. Zivilsenat
Entscheidungsart: Urteil
Aktenzeichen: 25 U 87/13
ECLI: ECLI:DE:OLGHAM:2015:1030.25U87.13.00

Vorinstanz: Landgericht Dortmund, 6 O 465/11

Tenor:

Die Berufung der Klägerin wird zurückgewiesen.

Die Kosten des Berufungsverfahrens werden der Klägerin auferlegt.

Das Urteil ist vorläufig vollstreckbar. Die Klägerin kann die Zwangsvollstreckung der Beklagten durch Sicherheitsleistung in Höhe von 120 % des aus dem Urteil zu vollstreckenden Betrages abwenden, wenn nicht die Beklagten vor der Vollstreckung Sicherheit in Höhe von 120% des jeweils zu vollstreckenden Betrages leisten.

Gründe

1

I.

2

Die Rechtsvorgängerin der Klägerin, die C GmbH Finanz- und Vorsorgemanagement, kaufte mit Vertrag vom 31.05.2010 (K 1 in rotem Anlagenband) von dem Beklagten zu 1) und dessen Ehefrau das streitgegenständliche Unternehmen für einen Kaufpreis von 2.515.500 €. Der Beklagte zu 2) war der Steuerberater des verkauften Unternehmens; der Beklagte zu 3) vermittelte den Unternehmensverkauf. Der Beklagte zu 3) vereinbarte mit Herrn T, dem Geschäftsführer des beherrschenden Unternehmens der Käuferin, der C GmbH Assekuranz-Makler, eine Provision, die sich nach der Höhe des Kaufpreises richtete. Er erhielt zudem von dem Beklagten zu 1) eine Provision.

3

Im Kaufvertrag garantierten der Beklagte zu 1) und dessen Ehefrau den Kundenbestand des verkauften Unternehmens zum 31.05.2010 mit dem Zusatz, dass ihnen keine Umstände bekannt seien, dass über die normale Fluktuation hinaus für die Zukunft mit einem überdurchschnittlichen Abgang von Bestandskunden durch Kündigung, Stornierung etc. zu rechnen sei. Der Kundenbestand zum 31.05.2010 war als Anlage dem Kaufvertrag beigelegt.

Die Käuferin wurde während der Vertragsverhandlungen von einer Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft begleitet. Die Käuferin und ihr Berater hatten Einsicht in die Buchführung und Bilanzen des verkauften Unternehmens.

Der Beklagte zu 3) übersandte der Käuferin eine E-Mail vom 26.11.2009 (K 7 in rotem Anlagenband), in der er ausführte, dass die Betriebszahlen von 2008 keinen Referenzwert hätten und entsprechend einem Schreiben vom 16.11.2009 (K 6 in rotem Anlagenband) die Zahlen für 2009 zur Prognose für 2010 dienen sollten. Im Verlauf der weiteren Verhandlungen erstellte der Beklagte zu 3) eine Unterlage mit der Überschrift „Verfahren zur Bewertung von Versicherungsmaklerunternehmen“ (K 8 = Bl. 1082ff. d.A.), in dem der Unternehmenswert des verkauften Unternehmens mit 3.159.122 € ermittelt wurde und im Februar 2010 einen Auszug (K 9) hieraus, in dem der Wert mit 3.143.476 € ermittelt wurde.

Der Beklagte zu 3) hatte bereits im Dezember 2008 für den Beklagten zu 1) ein Kurzgutachten zum Unternehmenswert (K 4,5 in rotem Anlagenband) erstellt, das lediglich einen Wert von 1.333.096 € ausgewiesen hatte. Weitere zwei Jahre zuvor (K 2, 3 in rotem Anlagenband) hatte der Beklagte zu 3) dem Beklagten zu 1) mitgeteilt, dass zum damaligen Zeitpunkt keine Unternehmensbewertung erstellt werden könne, weil dem im Unternehmen angelegten Potential nicht Rechnung getragen werden könne. Von diesen Bewertungen erlangte die Käuferin erst nach dem Abschluss des Kaufvertrages Kenntnis.

Die Parteien wurden sich während der Vertragsverhandlungen darüber einig, dass das verkaufte Unternehmen nur nach den Zahlen des Geschäftsjahres 2009 bewertet wird.

Das verkaufte Unternehmen hatte seit 2007 in den Bilanzen eine Forderung gegen die Rechtsanwälte V & Kollegen berücksichtigt, die in den Bilanzen 2008 und 2009 (B 18, B 19 in blauem Anlagenband I) i.H.v. 135.987,93 € eingestellt war, aber zu 50 % als zweifelhaft aufgeführt wurde.

In 2009 war mit Rechnungsstellung eine Forderung gegen den Insolvenzverwalter Prof. S eingebucht worden, die erst in 2010 nach Abschluss eines gerichtlichen Vergleichs teilweise gezahlt worden ist. Für den Fall der Zahlung war Herrn T2 eine Provision in Höhe von 10.500 € versprochen worden, aber in der Bilanz 2009 keine Rückstellung gebildet worden.

Die Bilanzen des verkauften Unternehmens blieben für die Jahre 2007 und 2008 unverändert. Ab dem 16.01.2012 führte das Finanzamt Dortmund bei der Klägerin eine Betriebsprüfung durch. Die Jahresabschlüsse 2007 und 2008 des verkauften Unternehmens wurden im Rahmen der Betriebsprüfung nicht geändert.

Die Bilanz des verkauften Unternehmens für das Jahr 2009 wurde durch die Klägerin geändert. Die Forderung gegen die Rechtsanwälte V wurde vollständig ausgebucht.

Im Jahr 2009 kündigten bei dem verkauften Unternehmen die Kunden N2, N eG, W GmbH & Co. KG, Kraftfahrzeugversicherung der W2 und W3.

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

Im Rahmen der Vertragsverhandlungen sprachen die Parteien über einen möglichen Verlust des Kunden Porsche.

Der Beklagte zu 2) teilte in einer E-Mail vom 21. Januar 2010 (B 9 in blauem Anlagenband I) anlässlich der Übersendung der Bilanz für 2009 dem Wirtschaftsprüfer der Käuferin mit, dass nach derzeitigem Kenntnisstand für 2010 bei gleichbleibenden Provisionserlösen und Umsetzung der für 2010 geplanten Kosteneinsparungen mit einem betriebswirtschaftlichen Ergebnis vor Steuer von ca. 480-500.000 € gerechnet werden könne. Zusammen mit der betriebswirtschaftlichen Auswertung für Januar 2010 übersandte der Beklagte zu 2) mit E-Mail vom 2.2.2010 (Bl. 205 -214 d.A.) eine weitere Prognose, die mit einem Ergebnis von rd. 411.000 € endete.

Am 31.03.2010 übersandte der Beklagte zu 2) der Klägerin die betriebswirtschaftliche Auswertung des verkauften Unternehmens für 1-3/2010 (B 35 = Bl. 510 – 512 d.A.) und teilte mit, dass sich insbesondere im Monat März eine erhebliche Provisionsreduzierung gegenüber dem Vorjahr von 110.000 € ergeben habe.

Im Jahresabschluss 2010 der Klägerin wurde der Wert des verkauften Unternehmens auf 2.562.080,88 € beziffert

Die Klägerin hat behauptet, dass das Unternehmen zu einem überhöhten Preis gekauft worden sei. Der Ankauf zu dem überhöhten Preis beruhe auf einer Bilanzfälschung, dem Verschweigen von Bestandsabgängen, einer fehlerhaften Prognose für 2010, der Vorlage eines fehlerhaften Bewertungsgutachtens und des Verschweigens wesentlich abweichender früherer Bewertungsgutachten. Der tatsächliche Wert des Unternehmens habe lediglich 1.276.216 € betragen. Demnach seien 1.239.287 € zu viel bezahlt worden. Die Bilanzfälschung resultiere aus der falschen Buchung der Forderungen gegen die Rechtsanwälte V. Diese beruhe auf einer gegen das Rechtsdienstleistungsgesetz verstoßenden und damit unwirksamen Dienstleistung. Weiterhin sei zu Unrecht die Provisionsforderung des Herrn T2 i.H.v. 10.500,00 € nicht eingebucht worden.

Die Bestandsabgänge hätten zu einem Prämienverlust i.H.v. 963.438,18 € geführt, was 13,2 % des Gesamtbestandes entspreche. Bei den Vertragsverhandlungen sei aber nur über Prämienchwankungen, nicht aber über Bestandsverluste gesprochen worden. Der Beklagte zu 2) habe von den Abgängen Kenntnis gehabt, da seinem Büro diese mitgeteilt worden seien.

Die Klägerin hat die Ansicht vertreten, der Beklagte zu 2) hätte die Bestandsverluste mitteilen müssen, zumindest aber keine Prognose für 2010 ohne Hinweis auf die Bestandsabgänge erstellen dürfen.

Der Beklagte zu 3) habe ein fehlerhaftes Bewertungsgutachten erstellt und es pflichtwidrig unterlassen, auf frühere abweichende Bewertungen hinzuweisen.

Die Klägerin hat nach der Verschmelzung der Klägerin auf die C GmbH & Co. KG nur noch den behaupteten Minderwert des Unternehmens, die ihr mit dem Erwerb entstandenen Kosten sowie vorgerichtliche Rechtsanwaltskosten als Schadensersatz geltend gemacht.

Sie hat beantragt,

die Beklagten als Gesamtschuldner zu verurteilen, an die C2 GmbH & Co KG 1.385.626,44 € nebst 5 Prozentpunkten Zinsen über dem Basiszinssatz seit dem 12.1.2011 sowie weitere

7.446,31 € zu zahlen.

Die Beklagten haben beantragt,	25
die Klage abzuweisen.	26
Sie haben behauptet, durch den Verlust der Bestandskunden sei es lediglich zu einem erheblich geringeren Prämienverlust gekommen. Bei den Kaufvertragsverhandlungen sei auch über die übliche Bestandssituation gesprochen worden.	27
Das Landgericht hat die Klage insgesamt abgewiesen.	28
Es könne dahinstehen, ob die Forderung gegen die Rechtsanwälte V zu Unrecht oder falsch bilanziert worden sei, da eine falsche Bewertung nicht kausal für die Kaufentscheidung gewesen sei. Im Jahr 2009 habe die Forderung den Ertrag nicht beeinflusst. Bedenken gegen den Bestand der Forderung seien der Ausweisung als teilweise zweifelhaft zu entnehmen. Selbst wenn die Forderung T2 in der Bilanz hätte berücksichtigt werden müssen, sei angesichts der geringen Höhe nicht erkennbar, dass ein anderer Ausweis die Kaufentscheidung beeinflusst hätte, dies insbesondere, da der Kaufpreis nicht berechnet, sondern ausgehandelt worden sei.	29
Der Beklagte zu 1) habe auch keine Bestandsabgänge verschwiegen. Umsatzrückgänge seien den betriebswirtschaftlichen Auswertungen zu entnehmen gewesen. Dass keine Zuordnung zu bestimmten Kunden erfolgt sei, habe die Klägerin in Kauf genommen, da sie während der Vertragsverhandlungen keine Kundenlisten verlangt habe.	30
Die Klägerin habe einen Schaden nicht substantiiert dargelegt, da es auch darauf ankomme, welchen Kaufpreis die Klägerin bei dem Weiterverkauf erzielt habe.	31
Aus diesen Gründen scheide auch eine Haftung aus unerlaubter Handlung aus.	32
Auch Ansprüche gegen den Beklagten zu 2) seien nicht gegeben. Dieser habe kein besonderes Vertrauen in Anspruch genommen. Evtl. Falschbuchungen seien nicht vorsätzlich erfolgt. Hinsichtlich der Bestandsveränderungen sei eine originäre Informationspflicht des Beklagten zu 2) bereits zweifelhaft. Es sei auch nicht erwiesen, dass er Kenntnis von den Bestandsabgängen gehabt habe. Ein behaupteter Rückgang von 13,2% sei auch nicht so erheblich, dass er darauf hätte hinweisen müssen.	33
Ein Anspruch gegen den Beklagten zu 3) scheide aus. Ein anwaltlicher Beratungsvertrag sei nicht geschlossen worden. Er habe vielmehr als Makler gehandelt, wie sich aus der Erfolgsabhängigkeit und Berechnung seiner Vergütung ergebe. Pflichten aus dem Maklervertrag habe er aber nicht verletzt. Er hafte nicht wegen falscher Bewertung, da seinen Ausführungen nicht die Qualität eines Gutachtens zukomme. Der Beklagte zu 3) habe auch darauf vertrauen dürfen, dass die von der Klägerin eingeschalteten Wirtschaftsprüfer seine Ausführungen kritisch prüfen würden.	34
Gegen dieses Urteil richtet sich die Berufung der Klägerin.	35
Sie wiederholt ihren erstinstanzlichen Vortrag und meint, dass die Bilanz 2009 falsch gewesen und das Aktivvermögen um rd. 146.000 € zu hoch beziffert worden sei. Dieser Betrag sei nicht zu vernachlässigen. Über die Frage, ob die Forderung gegen die Rechtsanwälte V überhaupt rechtlichen Bestand gehabt habe, hätte das Landgericht entscheiden müssen. Hinsichtlich der Forderung T2 habe das Landgericht rechtlich	36

unzutreffend auf deren Fälligkeit abgestellt. Unzutreffend sei auch, dass die Klägerin kleinere Unrichtigkeiten einer Bilanz einkalkuliert habe. Die Vorlage einer unrichtigen Bilanz sei pflichtwidrig, auch wenn die Erwerberin durch eine Wirtschaftsprüfungskanzlei beraten werde.	
Die Klägerin vertritt weiterhin die Ansicht, der Beklagte zu 1) habe sie über die Bestandsabgänge informieren müssen. Die Kündigung von fünf der zehn größten Kunden habe einen Rückgang der Umsätze erwarten lassen, während den Prognosen gleichbleibende Erlöse zugrunde gelegt worden seien. Die übergebenen betriebswirtschaftlichen Auswertungen wiesen zwar Mindereinnahmen aus, deren Grund aber nicht erkennbar gewesen sei.	37
Sie habe den Schaden auch substantiiert dargelegt. Sie sei so zu stellen, als ob sie nur den angemessenen Unternehmenswert bezahlt habe. Die nachträgliche Veräußerung ändere an der Schadenshöhe nichts.	38
Das Landgericht habe sich nicht damit auseinandergesetzt, dass der Beklagte zu 1) weitere Täuschungshandlungen begangen habe. Er habe die Ergebnisse der vorherigen Bewertungen des Beklagten zu 3) offenbaren müssen. Zudem habe er vorgespiegelt, dass die behaupteten Einsparungsmöglichkeiten bereits umgesetzt worden seien.	39
Hinsichtlich des Beklagten zu 2) meint die Klägerin, dieser habe Vertrauen in Anspruch genommen. Seinen Angaben sei besondere Bedeutung zugekommen, da der Beklagte zu 1) immer an ihn verwiesen habe. Der Beklagte zu 2) habe auch vorsätzlich gehandelt, indem er vorgespiegelt habe, die Forderung gegen die Rechtsanwälte V sei bisher nicht vollständig anerkannt.	40
Hinsichtlich des Beklagten zu 3) vertritt die Klägerin die Ansicht, dieser habe sie als Rechtsanwalt beraten. Er sei verpflichtet gewesen, die vorherigen Bewertungsergebnisse vorzulegen. Die vorgelegte Bewertung sei inhaltlich unzutreffend, da nur auf ein Wirtschaftsjahr abgestellt wurde. Zudem habe der Beklagte zu 3) nicht beide Parteien beraten dürfen.	41
Die Klägerin beantragt,	42
unter Abänderung des angefochtenen Urteils die Beklagten als Gesamtschuldner zu verurteilen, an die C2 GmbH & Co KG 1.385.626,44 € nebst 5 Prozentpunkten Zinsen über dem Basiszinssatz seit dem 12.1.2011 sowie weitere 7.446,31 € zu zahlen.	43
Die Beklagten beantragen,	44
die Berufung zurückzuweisen.	45
Die Beklagten verteidigen das angefochtene Urteil und wiederholen im Wesentlichen ihren erstinstanzlichen Vortrag.	46
Wegen der weiteren Einzelheiten des Parteivorbringens wird auf die gewechselten Schriftsätze nebst Anlagen Bezug genommen.	47
II.	48
Die Berufung ist nicht begründet.	49
1.	50

Der Klägerin stehen keine Ansprüche gegen den Beklagten zu 1) zu.	51
a)	52
Die Klägerin hat gegen den Beklagten zu 1) keinen Anspruch gem. §§ 280 Abs. 1, 311 Abs. 2, 241 Abs. 2 BGB.	53
Der Beklagte zu 1) selbst hat zwar der Käuferin keine Unterlagen vorgelegt, sondern sich hierzu insbesondere des Beklagten zu 2) bedient. Dessen Tätigkeit ist ihm aber gem. § 278 BGB zuzurechnen (vgl. BGH NJW 2001, 2163, zitiert nach juris Rn. 17; NJW-RR 2003, 1192 zitiert nach juris Rn. 32).	54
Nach der Rechtsprechung des BGH (NJW 2001, 2163, zitiert nach juris Rn. 19) ist „im Hinblick auf den für den Kaufpreis im Regelfall erheblichen Ertragswert insbesondere zu berücksichtigen, dass der Käufer sich ein einigermaßen zutreffendes Bild von den wertbildenden Faktoren nur an Hand der Bilanzen, der laufenden betriebswirtschaftlichen Auswertungen, sonstiger Buchführungsunterlagen und ergänzender Auskünfte des Inhabers oder des Geschäftsführers machen kann. Diese Erschwerung der Bewertung des Kaufobjekts wird auch durch die Sachkunde des außenstehenden Interessenten nicht ausgeglichen, sondern seine besondere Abhängigkeit von der Vollständigkeit und Richtigkeit der ihm erteilten Informationen vor allem zur Umsatz- und Ertragslage des Unternehmens sowie die regelmäßig weitreichenden wirtschaftlichen Folgen der Kaufentscheidung rechtfertigen es, dem Verkäufer eine gesteigerte Aufklärungspflicht aufzuerlegen und an die hierbei anzuwendende Sorgfalt einen strengen Maßstab anzulegen.“	55
b)	56
Die so beschriebenen Informationsinteressen des Käufers erfordern aber nicht, dass der Verkäufer darlegen muss, dass er in der Vergangenheit von Verkaufsplänen abgerückt ist oder solche nicht weiter verfolgt hat, weil ihm ein zu geringer Erlös als möglich genannt worden ist. Etwas anderes kann nur gelten, wenn in einer solchen Beratung Mängel der Kaufsache entdeckt worden sind. Über solche objektiv festgestellten Mängel darf der Verkäufer den Käufer nicht im Ungewissen lassen.	57
Der Beklagte zu 1) war daher nicht verpflichtet, über die frühere Tätigkeit des Beklagten zu 3) oder deren Ergebnis aufzuklären.	58
c)	59
Die Klägerin ist nicht über den im Jahr 2010 zu erzielenden Gewinn falsch informiert worden. Die ihr vorgelegte Prognose für 2010 beruhte auf der Fortschreibung der Umsatzzahlen für 2009 und in der Zukunft zu realisierenden Kosteneinsparungen.	60
aa)	61
Die Klägerin hat nicht zu beweisen vermocht, dass die Beklagten zu 1) und 2) sie darüber getäuscht hätten, dass alle Kosten sparenden Maßnahmen bereits umgesetzt waren, so dass in korrespondierender Höhe mit einer Gewinnsteigerung in 2010 zu rechnen war. Denn die Beklagten haben vorgetragen, dass der Beklagte zu 1) in dem Gespräch vom 25.1.2010 klargestellt habe, dass noch nicht alle Einsparungen umgesetzt worden seien, was sich insbesondere auf die Gehälter von ihm und seiner Ehefrau bezogen habe. Die Klägerin hat keinen Beweis dafür angetreten, dass diese Darstellung nicht zutrifft. Im Übrigen ist auch noch vor Kaufvertragsunterzeichnung durch eine E-Mail des Beklagten zu 2) vom 14.5.2010	62

(B 28 in blauem Anlagenband I) ausdrücklich ausgeführt worden, dass die Gehälter weiter gezahlt worden sind.

bb) 63

Die Gewinnprognose für 2010 wird von der Frage, ob die Rechnungen gegen die Rechtsanwälte V bestanden, nicht beeinflusst, da dieser Prognose allein die in 2009 erzielten Umsätze zugrunde lagen. Ertragswirksam sind die Forderungen nur in den Jahren 2007 und 2008 gewesen. 64

cc) 65

Die Forderung des Herrn T2 hat zwar Einfluss auf den Gewinn 2009 genommen, da sie nicht als erfolgsmindernd berücksichtigt worden ist. Als Forderung, für die eine Rückstellung hätte gebildet werden müssen, hätte sie gesondert berücksichtigt werden müssen. 66

Die Beklagten zu 1) und 2) traf aber kein Verschulden. Die Klägerin hat keinen Beweis dafür angetreten, dass der die Prognose erstellende Beklagte zu 2) bei Erstellung der Bilanz oder der Prognose Kenntnis von dieser Provisionsforderung hatte oder hätte haben müssen. Auch hinsichtlich des Beklagten zu 1) ist nicht zu erkennen, dass er bei Vorlage der Prognose erkannt hätte oder hätte erkennen müssen, dass die bisher nicht berücksichtigte Forderung T2 den in 2010 zu erwartenden Gewinn schmälern würde. Es sind keine Anhaltspunkte dafür erkennbar, dass dem Beklagten zu 1) die Forderung und die Tatsache, dass diese frühestens in 2010 ertragswirksam werden würde, bewusst waren. Der Forderung kam ihrer Höhe nach keine besondere Bedeutung zu. Es handelte sich auch nicht um eine auf Dauer bestehende Provisionsabrede, sondern um eine in einem nicht zum Maklergeschäft gehörenden Einzelfall getroffene. 67

dd) 68

Die Gewinnprognose schrieb zwar die Provisionserlöse aus 2009 fort. Durch die bis zum Abschluss des Kaufvertrages fortlaufende Vorlage der betriebswirtschaftlichen Auswertungen wurde die Käuferin aber darüber unterrichtet, dass die Provisionserlöse im Vergleich zu den Monaten im Vorjahr sanken. Der betriebswirtschaftlichen Auswertung für März 2010 (B 36 = Bl. 511f.) war zu entnehmen, dass der Umsatz in diesem Monat um rd. 106.000 € zurückgegangen war, für die ersten drei Monate um rd. 134.000 €, also um rd. 10%. 69

Zudem hat die Klägerin keinen Beweis angetreten, dass die Behauptung der Beklagten, der Beklagte zu 1) habe in dem Gespräch am 25.1.2010, also bereits 3 Tage nach Vorlage der ersten Prognose, darauf hingewiesen, dass im Jahr 2010 der Umsatz um 12-15% sinken würde, nicht zutrifft. 70

d) 71

Auch unter Berücksichtigung des Informationsbedürfnisses des Käufers reichte die Information, in welchem Umfang ein Umsatzrückgang zu erwarten war, aus. Es bedurfte unaufgefordert nicht der Erläuterung, auf welchen Gründen diese Verringerung beruhte. Die Käuferin hätte angesichts der von dem Beklagten zu 1) erteilten Information wie auch angesichts der Ergebnisse der betriebswirtschaftlichen Auswertung weitere Nachfragen halten können. Der Beklagte zu 1) musste schon nicht erkennen, dass die Käuferin unzutreffende Vorstellungen über die Ursache des Rückgangs hatte. Die Klägerin hat nicht dargelegt, dass sie darauf hingewiesen habe, dass sie diese auf eine veränderte 72

Marktsituation aufgrund von Prämienreduzierungen zurückgeführt haben will. Die wirtschaftlichen Auswirkungen einer Gewinnminderung unterscheiden sich nicht. Die Kündigung von fünf Bestandskunden, auf die nach dem Vortrag der Klägerin 13,2% des Umsatzerlöses entfielen, war auch nicht geeignet, den Vertragszweck zu vereiteln.

e) 73

Die Käuferin ist auch nicht über das Vermögen des streitgegenständlichen Unternehmens getäuscht worden. Zwar war in der Bilanz 2009 die Forderung gegen die Rechtsanwälte V in Höhe von rd. 136.000 € ausgewiesen. Aber in Höhe der Hälfte war die Forderung als zweifelhaft bezeichnet worden. Dieser Ausweis hat die Käuferin auch unstreitig veranlasst, nachzufragen, was dem zugrunde liege. 74

Die Klägerin behauptet, der Beklagte zu 2) habe sich auf eine Illiquidität der Rechtsanwälte bezogen, aber auch ausgeführt, solche Rechnungen seien teilweise bezahlt worden. Diese Angabe war aber widersprüchlich und ließ erkennen, dass auch das Bestehen der Forderung im Streit stehen konnte. Nach den Erklärungen war auch nicht davon auszugehen, dass ein teilweises Anerkenntnis vorangegangen war. Die Käuferin hätte daher bereits zu diesem Zeitpunkt nochmals nachfragen müssen. Erst recht bestand dazu Veranlassung, als der Beklagte zu 3) in seinen E-Mails vom 9.3.2010 (B 1 = Bl. 176 d.A.) und vom 12.4.2010 (B 21 in blauem Anlagenband I) die Forderung noch anders beschrieb, nämlich als Anspruch auf Rückzahlung von Honorar, Gebühren, Kosten bzw. als Schadensersatzanspruch. 75

Jedenfalls aber ist eine unvollständige Information nicht kausal für den Abschluss des Kaufvertrages und die Höhe des Kaufpreises geworden. Der Kaufpreis ist in Abhängigkeit der Ertragsfähigkeit auf der Basis des Gewinns des Jahres 2009 unter Berücksichtigung möglicher zukünftiger Einsparungen ermittelt worden. Auf den Gewinn des Jahres 2009 hat die Forderung aber keinen Einfluss gehabt. Das Vermögen der streitgegenständlichen Firma ist bei der Bestimmung des Kaufpreises nicht berücksichtigt worden. Nur soweit der Beklagte zu 1) Aktien aus dem Firmenvermögen übernommen hat, ist ein Ausgleich vereinbart worden. 76

f) 77

Der Klägerin steht auch kein Anspruch aus § 823 Abs. 2 BGB i.V. mit § 263 StGB zu. Der Beklagte zu 1) hat die Käuferin schon nicht getäuscht. 78

2. 79

Der Klägerin stehen keine Ansprüche gegen den Beklagten zu 2) zu. 80

a) 81

Ein solcher Anspruch ergibt sich nicht aus §§ 280 Abs. 1, 311 Abs. 2, 3 BGB. Der Beklagte zu 2) hat weder ein eigenes wirtschaftliches Interesse an dem Kaufvertrag gehabt noch hat er besonderes persönliches Vertrauen in Anspruch genommen und hierdurch die Vertragsverhandlungen oder den Vertragsschluss erheblich beeinflusst. Die Inanspruchnahme besonderen Vertrauens setzt voraus, dass er durch sein Auftreten eine über das normale Verhandlungstrauen hinausgehende persönliche Gewähr für die Seriosität und die Erfüllung des Geschäfts übernommen hat. Die Klägerin hat keine Tatsachen vorgetragen, dass der Beklagte zu 2) sich in einer solchen Weise verhalten hätte. Er war eingeschaltet, um der Käuferin die Einsichtnahme in die Buchführung sowie Bilanzen des streitgegenständlichen Unternehmens zu ermöglichen, ggfs. die Vervielfältigung dieser 82

Unterlagen zu veranlassen und sich daraus ergebende Fragen zu beantworten. Er sollte also die Ergebnisse der Arbeiten präsentieren, mit denen er als Steuerberater durch das streitgegenständliche Unternehmen beauftragt worden war. Auch die Prognose für 2010 hat der Beklagte zu 2) als Dienstleistung für den Beklagten zu 1) erstellt.

b) 83

Der Klägerin stehen auch keine anderen vertraglichen Ansprüche gegen den Beklagten zu 2) zu. Selbst wenn sie in den Schutzbereich des Vertrages zwischen dem Beklagten zu 2) und dem Beklagten zu 1) oder dem streitgegenständlichen Unternehmen einbezogen gewesen sein sollte, ergeben sich Ansprüche nicht, wenn nach Treu und Glauben kein Bedürfnis für einen zusätzlichen Schutz besteht, insbesondere wenn der Dritte wegen des Sachverhalts einen inhaltsgleichen vertraglichen Anspruch gegen den Vertragspartner hat. (Palandt-Grüneberg, BGB, 72. Aufl., § 328 Rn. 18 m.w.N.). Da der Beklagte zu 1) sich aber ein Verschulden des Beklagten zu 2) im Rahmen der Vertragsverhandlungen zurechnen lassen müsste, hat die Klägerin hier inhaltsgleiche Ansprüche. 84

c) 85

Der Klägerin stehen gegen den Beklagten zu 2) auch keine Ansprüche aus § 823 Abs. 2 BGB i.V. mit § 263 StGB zu. Der Beklagte zu 2) hat die Käuferin nicht vorsätzlich getäuscht. 86

aa) 87

Der Beklagte hat die Bilanz 2009 weder vorsätzlich falsch aufgestellt noch durch deren Vorlage vorsätzlich getäuscht. 88

Die Klägerin hat schon keine Tatsachen vorgetragen, aus denen sich ergibt, dass der Beklagte zu 2) über das Bestehen der Provisionsforderung des Herrn T2 unterrichtet war. 89

Die Klägerin hat nicht dargelegt, dass der Beklagte zu 2) Tatsachen kannte, die Anlass gegeben hätten, die Forderung gegen die Rechtsanwälte V nicht zu berücksichtigen, in 2009 auszubuchen oder deren Werthaltigkeit anders zu bemessen, als von den Geschäftsführern des streitgegenständlichen Unternehmens geschehen. Sie hat weder behauptet, dass der Beklagte zu 2) wusste, welche Tätigkeit den Rechnungen zugrunde lag, noch, dass der Beklagte zu 2) selbst das Schreiben der Rechtsanwälte V vom 24.4.2008 gekannt oder an dem Gespräch mit Rechtsanwalt C5 teilgenommen hat. Das Wissen seiner Angestellten ist ihm im Rahmen des Vorsatzes nicht zuzurechnen. 90

Angesichts der ihm von seiner Angestellten Frau C4 übermittelten Angaben der Geschäftsführer, die die Forderung nicht als uneinbringlich, sondern als zumindest hälftig werthaltig bewerteten, kann nicht festgestellt werden, dass das Unterlassen einer weitergehenden Wertberichtigung vorsätzlich falsch war. Auch wenn der Beklagte zu 2) hätte weiter nachfragen müssen, so begründet dies nur einen Fahrlässigkeitsvorwurf. Die Entscheidung über die Werthaltigkeit einer Forderung hat der Bilanzierende zu treffen. 91

Die Angaben in der Bilanz haben auch keinen Irrtum bei der Käuferin hervorgerufen, denn diese hat die Ausweisung als zweifelhaft zum Anlass für Nachfragen genommen, zu deren Beantwortung der Beklagte zu 1) verpflichtet war. 92

bb) 93

94

Der Beklagte zu 2) hat auch nicht durch Vorlage der Prognose 2010, in der von im Wesentlichen unveränderten Erlösen ausgegangen worden ist, getäuscht.

Die Klägerin hat keinen Beweis angetreten, dass der Beklagte zu 2) wusste, dass die Einnahmen in erheblicher Weise in 2010 zurückgehen würden. Sie hat keinen Beweis dafür angetreten, dass er die von seiner Angestellten im November 2009 gefertigte Liste über Provisionsausfälle gekannt hat. Sie hat nur für ihre Behauptung Beweis angetreten, dass der Beklagte zu 2) wusste, dass die Fa. N2 gekündigt hatten. Der Wegfall allein dieses Kunden, der nach dem Vortrag der Klägerin zu einem Prämienverlust von 7% geführt hat, führte zu keiner wesentlichen Veränderung der Erlöse. 95

Jedenfalls aber wäre die Kausalität von nicht korrigierten Umsatzerlösen spätestens mit der Übersendung der betriebswirtschaftlichen Auswertung für März 2010 durch den Beklagten zu 2) entfallen. 96

3. 97

Dier Klägerin stehen auch keine Ansprüche gegen den Beklagten zu 3) zu. 98

a) 99

Zu Recht hat das Landgericht den Vertrag mit dem Beklagten zu 3) als Maklervertrag eingeordnet. Zwar hat der Beklagte zu 3) in seinem an den Geschäftsführer der Rechtsvorgängerin der Klägerin gerichteten Schreiben vom 16.11.2009 (K 6 in rotem Anlagenband) am Ende formuliert, dass das Honorar für Beratung (u.a. Begleitung der wichtigen Gespräche, der due dilligence und der Gestaltung des notariellen Kaufvertrages) zu zahlen sei. Bereits dem Wortlaut nach bezieht sich das Wort „Begleitung“ nicht nur auf die Gespräche, sondern auch auf die due dilligence und die Gestaltung. Sowohl hieraus als auch aus der deutlich herausgestellten Tatsache, dass ihn die Verkäufer mit der Interessentensuche beauftragt hatten, ergab sich, dass der Beklagte nicht die Interessen der Käuferin wahrnehmen wollte, sondern den Kontakt zwischen den Parteien herstellen und einen Abschluss vermitteln wollte. 100

Der Beklagte zu 3) hat sich nicht verpflichtet, die due dilligence durchzuführen. Folgerichtig hat er auch keine Einsicht in die Buchführung der streitgegenständlichen Firma genommen, ohne dass die Käuferin dies beanstandet hätte. Hierfür hatte sie vielmehr den Zeugen C3 eingeschaltet. Auch die Vertragsgestaltung hat er nur begleitet und den Notar von dem Stand der Verhandlungen und den Vorstellungen der Parteien unterrichtet. Auch wenn er den Schriftverkehr unter Verwendung der Berufsbezeichnung Rechtsanwalt geführt hat, war durch das Auftreten für beide Seiten deutlich, dass keine Tätigkeit im Rahmen eines Anwaltsvertrages, der eine einseitige Interessensvertretung beinhaltet, Gegenstand der vertraglichen Verpflichtung war. 101

Pflichten aus dem Maklervertrag hat der Beklagte zu 3) nicht verletzt. Er schuldete keinen ausdrücklichen Hinweis, dass beide Seiten ihm ein Entgelt versprochen hatten (Palandt-Sprau, BGB, 72. Aufl., § 654 Rn. 5 unter Hinweis auf BGH NJW 1970, 1075). Es war aber auch beiden Parteien bekannt, da der Beklagte zu 1) Herrn T mit Mail vom 4.12.2009 (B 7 = Bl. 200 d.A. unter Ziff. 4) entsprechend unterrichtet hatte. 102

Der Beklagte zu 3) hat auch nicht die von ihm als Doppelmakler zu wahrende strenge Unparteilichkeit verletzt. 103

104

Die Klägerin hat keinen Beweis für ihre Behauptung angetreten, dass die von dem Beklagten zu 3) namentlich benannten weiteren Interessenten nicht vorhanden waren.

Der Beklagte zu 3) hat auch keine Pflichten durch Vorlage der Stellungnahmen zur Bewertung von Versicherungsmaklerunternehmen verletzt. Beide Parteien waren damit einverstanden, dass diese Stellungnahmen in die Preisverhandlungen einbezogen worden sind. In den Stellungnahmen werden mögliche Ermittlungswege für einen Unternehmenswert aufgezeigt und dargelegt, wie sich ein konkreter Kaufpreis ermitteln könnte. In der Berechnung am Ende wird nur auf den Bruttoumsatz eines Jahres und nicht auf den Durchschnitt mehrerer Jahre abgestellt, ohne dass dargestellt wird, ob dies üblich oder angeraten ist. Die Käuferin war nicht wirtschaftlich unerfahren, sondern mit dem Versicherungsmaklergeschäft vertraut und wurde durch eine Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungskanzlei begleitet. Ihr war bekannt, dass Umsätze schwanken und durch die Einsichtnahme in die Buchführung des streitgegenständlichen Unternehmens waren ihr auch alle Vorjahresergebnisse bekannt. Es oblag damit ihrer eigenen Überprüfung, ob sie den Ansatz nur eines Wirtschaftsjahres ihrem Kaufpreisangebot zugrunde legen wollte. 105

Angesichts der eigenen und der vermittelten Sachkunde der Käuferin war der Beklagte zu 3) auch nicht verpflichtet offenzulegen, dass er im Jahr 2007 keinen Erfolg für einen Verkauf der streitgegenständlichen Firma gesehen hatte, mit dem dem in dem Unternehmen angelegten Potential gerecht werden könnte (K3 in rotem Anlbd.), bzw. in 2008 einen Unternehmenswert von 1,452 Mio (K4 in rotem Anlbd.) ermittelt hatte. Denn es handelte sich hierbei nicht um eine Information zu Eigenschaften des Kaufobjekts, über die der Makler zutreffend Auskunft geben muss. Die objektiven Informationen standen der Käuferin durch Einsichtnahme in die Wirtschaftsdaten des streitgegenständlichen Unternehmens zur Verfügung. 106

b) 107

Der Klägerin stehen auch keine Ansprüche aus einem Vertrag mit Schutzwirkung zu Gunsten Dritter aus einem Vertrag zwischen dem Beklagten zu 1) und dem Beklagten zu 3) zu. 108

Zwar werden Schutzwirkungen zugunsten eines Dritten angenommen, wenn ein Gutachten in Auftrag gegeben wird, dass im Rahmen von Vertragsverhandlungen einem Dritten vorgelegt werden soll. Aber bei den der Käuferin zugänglich gemachten Stellungnahmen des Beklagten zu 3) (K 8 + K 9) handelte es sich weder um Gutachten, die einen verbindlichen Wert bestimmten, noch hatte der Beklagte zu 3) wie ein öffentlich bestellter Sachverständiger besondere Sachkunde, auch wenn er langjährig geschäftsführender Vorstand des Maklerverbandes war. 109

Im Übrigen steht einer Inanspruchnahme des Beklagten zu 3) aus einem Vertrag mit Schutzwirkung zugunsten Dritter – wie bei dem Beklagten zu 2) – entgegen, dass eine anderweitige vertragliche Haftung des Beklagten zu 1) gegeben wäre. 110

c) 111

Auch Ansprüche aus § 823 Abs. 2 BGB i.V. mit § 263 StGB stehen der Klägerin nicht zu. Der Beklagte zu 3) hat die Käuferin über keine Tatsachen vorsätzlich getäuscht. 112

Die Nebenentscheidungen beruhen auf §§ 97 Abs. 1, 708 Nr. 10, 711 ZPO. 113
