

Wann ist eine vom Makler erbrachte Tätigkeit nicht mehr ursächlich für einen später abgeschlossenen Hauptvertrag - Anmerkung zu Urteil des Bundesgerichtshofs (BGH) vom 05.03.2020, I ZR 69/19

I.

Das Geschäftsfeld des Maklers besteht darin, Vertragsparteien zueinander zu führen. Die Tätigkeit des Maklers kann sich darin erschöpfen, dem eigenen Kunden die Möglichkeit eines Vertragsschlusses nachzuweisen. Sie kann weitergehend auch verlangen, dass der Makler maßgeblichen Einfluss auf die Vertragsverhandlungen nimmt. In jedem Fall ist Voraussetzung, dass der vorgesehene Hauptvertrag auch tatsächlich zustande kommt. Die Entscheidung des BGH beschäftigt sich mit der Frage, wann der Einfluss eines Maklers auf einen später tatsächlich geschlossenen Hauptvertrag nicht mehr ausreichend ist, um die Maklerprovisionen zu verdienen.

II.

Eine GmbH & Co. KG beauftragte die Klägerin damit, mit Kreditinstituten über die Finanzierung für den Umbau eines Gewerbeobjektes zu verhandeln. Es sollte ein entsprechender Darlehensvertrag geschlossen werden. Die Klägerin trat an die Beklagte heran und wies darauf hin, dass sie bei Abschluss eines Darlehensvertrages eine Maklerprovision von einem Prozent der Darlehenssumme von der Beklagten als Maklerprovision erhalten solle. Sie führte Verhandlungen mit der Beklagten. Vor Abschluss eines Darlehensvertrages teilte die GmbH & Co. KG mit, dass sie selber eine bessere Finanzierungsmöglichkeit gefunden habe und daher den mit der Klägerin geschlossenen Maklervertrag kündige. Später schloss die Klägerin mit der Beklagten doch einen Darlehensvertrag über EUR 62 Millionen.

Mit der Klage verlangt die Klägerin von der Beklagten eine Zahlung von Euro 620.000,00. Erst- und zweitinstanzlich ist die Klage abgewiesen worden. Durch die Kündigung des Maklervertrages durch die GmbH & Co. KG sei die Tätigkeit der Beklagten nicht mehr ursächlich für den späteren Abschluss des Darlehensvertrages geworden. Auf die Revision hin hat der BGH die Sache zur erneuten Entscheidung an das Berufungsgericht zurückverwiesen. Die GmbH & Co. KG habe keinen anderweitigen Darlehensvertrag endgültig abgeschlossen. Daher sei die Tätigkeit der Klägerin auch weiter ursächlich für den Abschluss des Darlehensvertrages gewesen. Die Absicht der GmbH & Co. KG anderweitig einen Vertrag zu schließen sei nicht ausreichend gewesen, um den Ursachenzusammenhang zu unterbrechen. Die Tätigkeit der Klägerin wäre nur dann obsolet geworden, wenn die GmbH & Co. KG tatsächlich einen bindenden anderweitigen Darlehensvertrag endgültig geschlossen hätte. Andererseits habe das Berufungsgericht noch nicht über die weitere Behauptung der Beklagten entschieden, die Tätigkeit eines zweiten Maklers habe für den Abschluss des Darlehensvertrages gesorgt.

III.

1.

Der Maklervertrag zeichnet sich dadurch aus, dass der Makler entweder seinem Kunden die Möglichkeit nachweist einen Vertrag zu schließen (Nachweismakler) oder für seinen Kunden mit dem Interessenten den entsprechenden Vertrag abschlussreif auszuhandeln (Vermittlungsmakler). In beiden Fällen muss neben dem Nachweis bzw. der Vermittlung des Vertrages der entsprechende Vertrag tatsächlich abgeschlossen werden.

2.

In der Praxis ist oftmals anzutreffen, dass Maklerkunden versuchen, die Maklergebühr zu umgehen. Die Rechtsprechung hat dem verschiedene Riegel vorgeschoben. Um die Tätigkeit eines Maklers

auszuschließen, ist es nicht ausreichend, die Bereitschaft zum Abschluss eines Vertrages zeitweise zu verneinen. Der BGH bestätigt in der Entscheidung nochmals, dass es vielmehr notwendig ist, dass der Maklerkunde die Absicht einen Vertrag zu schließen entweder vollständig aufgegeben hat oder einen Vertrag anderweitig bindend abgeschlossen hat.

- Beispiel:**
1. A schließt mit B einen Maklervertrag über den Abschluss eines Darlehensvertrages. A gewinnt überraschend im Lotto und will daher keinen Darlehensvertrag mehr abschließen. Nachdem A den Lottogewinn verjubelt hat, schließt er 2 Jahre später doch noch einen Darlehensvertrag mit D, der ihm noch von B vermittelt worden war.
 2. A schließt mit B einen Maklervertrag zum Abschluss eines Darlehensvertrages. Da die vorgeschlagenen Darlehensverträge aber nicht ausreichend erscheinen teilt A dem B mit, dass er sich nach anderweitigen Lösungen umsehe. Ein halbes Jahr später schließt A mit D – der ihm von B nachgewiesen worden war – doch einen Darlehensvertrag.
 3. A schließt mit B einen Maklervertrag zum Abschluss eines Darlehensvertrages. Um die Maklergebühr zu sparen, schließt A mit C einen Darlehensvertrag, der aber nur unter bestimmten Bedingungen wirksam werden soll. Diese treten nicht ein und A schließt später mit D – der ihm von B nachgewiesen worden war – einen Darlehensvertrag.

In Beispiel 1 hat A seine Absicht zum Abschluss eines Darlehensvertrages endgültig aufgegeben. Die Tätigkeit des B ist daher nicht mehr ausreichend, um die Maklerprovisionen zu verdienen. In Beispiel 2 hat A dagegen seine Absicht einen Darlehensvertrag abzuschließen nur zeitweise aufgegeben. Die Tätigkeit des B war daher ausreichend um die Maklerprovisionen zu verdienen. In Beispiel 3 ist A keinen endgültig bindenden Vertrag eingegangen, da dieser unter Bedingungen stand. Daher war die Tätigkeit des B ausreichend, die Maklerprovision zu verdienen.

IV.

Wer einen Makler damit beauftragt, entweder die Möglichkeit zu einem Vertragsschluss nachzuweisen oder einen solchen Vertrag zu vermitteln unterbricht die Kausalkette zwischen der Tätigkeit des Maklers und dem Abschluss eines solchen Vertrages nicht dadurch, dass er zeitweise seine Absicht aufgibt, einen solchen Vertrag zu schließen. Nur die vollständige Aufgabe der Absicht einen Vertrag zu schließen oder der endgültig bindende Abschluss eines solchen Vertrages mit einem Dritten unterbricht die Kausalkette. Ob im Einzelfall die Maklerprovisionen verdient wurde bedarf der sorgfältigen juristischen Prüfung. Hierfür stehe ich gerne zur Verfügung.

Diese Ausführungen stellen eine erste Information dar, die zum Zeitpunkt der Erstveröffentlichung aktuell war. Die Rechtslage kann sich seitdem geändert haben. Die Ausführungen können und sollen eine individuelle Beratung nicht ersetzen.