

# **BGer 4C.189/2004 vom 30. Juli 2004**

Bundesgericht, 2004-07-30, DE

Quelle: [https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/bger\\_4C.189\\_2004](https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/bger_4C.189_2004)

FR: TF 4C.189/2004 du 30 juillet 2004

IT: TF 4C.189/2004 del 30 luglio 2004

## **Regeste**

Vertragsrecht

## **Erwägungen**

### **E. 1**

Im vorliegenden Fall ist umstritten, welche Bedingungen die Vereinbarung vom 4. August 1998 an den Anspruch des Klägers auf den Erfolgsmanagementbonus knüpft. Der Inhalt eines Vertrags bestimmt sich in erster Linie durch subjektive Auslegung, das heisst nach dem übereinstimmenden wirklichen Parteiwillen ( Art. 18 Abs. 1 OR ). Wenn dieser unbewiesen bleibt, sind zur Ermittlung des mutmasslichen Parteiwillens die Erklärungen der Parteien aufgrund des Vertrauensprinzips so auszulegen, wie sie nach ihrem Wortlaut und Zusammenhang sowie den gesamten Umständen verstanden werden durften und mussten ( BGE 129 III 118 E. 2.5; 128 III 265 E. 3a; 127 III 444 E. 1b). Dabei hat der Richter zu berücksichtigen, was sachgerecht ist, weil nicht anzunehmen ist, dass die Parteien eine unangemessene Lösung gewollt haben ( BGE 122 III 420 E. 3a). Die Vertragsauslegung nach dem Vertrauensprinzip stellt eine Rechtsfrage dar, welche das Bundesgericht im Berufungsverfahren überprüfen kann, wobei es an die Feststellungen der Vorinstanz über die äusseren Umstände gebunden ist (vgl. BGE 129 III 702 E. 2.4 S. 707).

### **E. 2.1**

Vorliegend konnte kein übereinstimmender Wille der Parteien festgestellt werden. Die Vorinstanz hat daher die Vereinbarung vom 4. August 1998 nach dem Vertrauensprinzip ausgelegt. In Berücksichtigung des - teilweise stichwortartigen - Wortlautes nahm sie an, die Parteien seien offenkundig davon ausgegangen, dass der Verkauf der restlichen 40 % der Aktien der C.\_\_\_\_\_ AG irgendwann zwischen Abschluss der Bonusvereinbarung (4. August 1998) und spätestens Ende 1999 stattfinden, d.h. abgeschlossen und wohl auch erfüllt sein würde. Daher dränge sich eine Auslegung dahingehend, dass der Kläger gehalten war, die Geschäftsführung der C.\_\_\_\_\_ AG in jedem Fall bis Ende 1999 wahrzunehmen, nicht auf. Vielmehr spreche eine natürliche Vermutung dafür, dass er den Bonus dafür erhalten sollte, dass er die C.\_\_\_\_\_ AG bis zu jenem Zeitpunkt führen würde, da der Beklagte von einer - erfolgreichen - Geschäftsführung des Klägers im Sinne eines den Kaufpreis erhöhenden Moments profitieren könne. Hingegen sei nicht ersichtlich, welches Interesse der Beklagte gehabt haben könnte, der C.\_\_\_\_\_ AG den Kläger über den Abschluss des Kaufvertrags bzw. die Bezahlung des Kaufpreises hinaus als Geschäftsführer zu erhalten. Somit sei davon auszugehen, dass die Parteien vereinbart hätten, dass der Kläger die Geschäftsleitung der C.\_\_\_\_\_ AG bis zur Auszahlung der gesamten Kaufsumme, höchstens aber bis Ende 1999 wahrnehmen sollte.

### **E. 2.2**

Die Vorinstanz erwog weiter, die Dinge hätten sich jedoch anders entwickelt, als es die Parteien in der Bonusvereinbarung angenommen hätten. Zum einen sei im Kaufvertrag über die restlichen 40 % der Aktien der C.\_\_\_\_\_ AG eine Zahlung des Kaufpreises in vier Tranchen vereinbart worden, wobei nur die beiden ersten, voraussetzungslos geschuldeten Tranchen vor Ende 1999 zu entrichten waren (und auch entrichtet worden seien), während die Tranchen 3 und 4 - in Abhängigkeit vom Geschäftsverlauf - erst per 1. Quartal 2001 bzw. 1. Quartal 2002 zu bezahlen gewesen seien. Diese Form der ratenweise Erfüllung der Kaufpreisschuld habe gemäss eigenen Aussagen nicht einmal der Beklagte in Betracht gezogen. Zum andern habe die C.\_\_\_\_\_ AG nach dem Verkauf des restlichen Aktienpaketes von 40 % durch Generalversammlungsbeschluss vom 29. Juni 1999 im Sinne von Art. 748 OR mit der F.\_\_\_\_\_ AG fusioniert. Damit sei die Fortführung der Geschäftsführungstätigkeit für die C.\_\_\_\_\_ AG durch den Kläger objektiv unmöglich geworden. Mithin habe sich Ende Juni/Anfang Juli 1999, als der Kläger die Austrittsvereinbarung abgeschlossen habe, eine beim Abschluss der Bonusvereinbarung nicht bedachte Situation präsentiert. Die Vorinstanz schloss auf eine Vertragslücke, die das Gericht nach dem hypothetischen Parteiwillen zu schliessen habe.

### **E. 2.3**

Eine Vertragslücke liegt vor, wenn die Parteien eine Rechtsfrage, die den Vertragsinhalt betrifft, nicht oder nicht vollständig geregelt haben. Ob der Vertrag in diesem Sinne einer Ergänzung bedarf, ist vorerst durch empirische, bei deren Ergebnislosigkeit durch normative Auslegung zu ermitteln ( BGE 115 II 484 E. 4a mit Hinweisen).

### **E. 2.4**

Soweit die Vorinstanz festgestellt hat, die Parteien hätten die mit dem Kaufvertrag vom 24. Dezember 1998 / 8. Januar 1999 getroffene Form der ratenweisen Erfüllung der Kaufpreisschuld (Nichtbezahlung aller Raten bis Ende 1999) nicht bedacht und deshalb nicht geregelt, hat sie eine Tatfrage verbindlich beantwortet. Das Gleiche gilt für die Feststellung, dass die Parteien die Situation nicht bedacht und geregelt haben, dass die C.\_\_\_\_\_ AG nach dem Verkauf des restlichen Aktienpaketes mit einer anderen Unternehmung fusionieren würde. Auf die dagegen gerichteten Einwände des Beklagten ist daher nicht einzutreten (vgl. Art. 63 Abs. 2 OG ). Die Vorinstanz hat zu Recht eine Vertragslücke angenommen.

### **E. 2.5**

Ist ein lückenhafter Vertrag zu ergänzen, so hat der Richter - falls dispositive Gesetzesbestimmungen fehlen - zu ermitteln, was die Parteien nach dem Grundsatz von Treu und Glauben vereinbart hätten, wenn sie den nicht geregelten Punkt in Betracht gezogen hätten. Bei der Feststellung dieses hypothetischen Parteiwillens hat er sich am Denken und Handeln vernünftiger und redlicher Vertragspartner sowie an Wesen und Zweck des Vertrages zu orientieren ( BGE 115 II 484 E. 4b S. 488; 111 II 260 E. 2a S. 262, je mit Hinweisen). Das Ergebnis dieser normativen Tätigkeit überprüft das Bundesgericht zwar frei, aber mit einer gewissen Zurückhaltung (vgl. BGE 129 III 380 E. 2), da die Vertragsergänzung regelmässig mit richterlichem Ermessen verbunden ist. Verbindlich sind dagegen Feststellungen der Vorinstanz über Tatsachen, die bei der Ermittlung des hypothetischen Willens in Betracht kommen ( BGE 115 II 484 E. 4b S. 488 mit Hinweisen).

### **E. 2.6**

Im Lichte der erwähnten Kriterien ist die von der Vorinstanz vorgenommene Vertragsergänzung nicht zu beanstanden. Auszugehen ist von der Vereinbarung der Parteien (vgl. E. 2.1), dass der Kläger die Geschäftsleitung der C.\_\_\_\_\_ AG bis zur Auszahlung der gesamten Kaufsumme, höchstens aber bis Ende 1999 wahrnehmen sollte. Da beim Abschluss der Bonusvereinbarung nicht bedacht wurde, dass die gesamte Kaufsumme bis Ende 1999 noch nicht fällig und bezahlt sein könnte, und ebenso wenig, dass die C.\_\_\_\_\_ AG infolge Fusion gar nicht bis Ende 1999 existieren würde, drängt sich aus dem Vertrauensprinzip der Schluss der Vorinstanz geradezu auf, dass in diesem Fall der Kläger die Geschäftsleitung der C.\_\_\_\_\_ AG maximal solange wahrnehmen musste, als diese auch als juristische Person existierte. Diese Bedingung hat der Kläger erfüllt und somit Anspruch auf den vereinbarten Bonus.

### **E. 3**

Was der Beklagte hiegegen vorbringt, verfängt nicht.

#### **E. 3.1**

Im kantonalen Verfahren hat er primär geltend gemacht, der Erfolgsmanagementbonus sei an die Bedingung geknüpft worden, dass der Beklagte bis Ende 1999 die Geschäftsführung der C.\_\_\_\_\_ AG inne hatte. Für diese Argumentation stützte er sich auf die angebliche Vereinbarung vom 23. Januar 1998, worin eine solche Verpflichtung des Klägers stipuliert worden war. Nachdem sich die Vereinbarung vom 23. Januar 1998 aber als Fälschung des Beklagten herausgestellt hat, macht er in der Berufung nunmehr geltend, nach dem klaren Wortlaut der Vereinbarung vom 4. August 1998 sei vereinbart worden, dass der Kläger bis zum Zeitpunkt der Auszahlung der gesamten Kaufsumme als Geschäftsführer der C.\_\_\_\_\_ AG verbleibe. Seit Aufgabe der Eindeutigkeitsregel (Urteil 4C.24/1997 vom 2. März 1998, E. 1c) kann nicht mehr ausschliesslich auf den klaren Wortlaut abgestellt werden. Aus Art. 18 OR folgt, dass ein klarer Wortlaut für die Auslegung nicht unbedingt entscheidend und eine reine Wortauslegung unzulässig ist. Selbst wenn eine Vertragsbestimmung auf den ersten Blick klar erscheint, kann sich aus den anderen Vertragsbestimmungen, aus dem von den Parteien verfolgten Zweck und aus weiteren Umständen ergeben, dass der Wortlaut der strittigen Bestimmung nicht genau den Sinn der Vereinbarung unter den Parteien wiedergibt ( BGE 129 III 702 E. 2.4.1 mit Hinweisen). Vorliegend bestimmt Ziffer 1.1 der Vereinbarung vom 4. August 1998, dass der Kläger den Bonus erhält für den erfolgreichen Weiterausbau und die Führung der C.\_\_\_\_\_ AG als verantwortlicher Geschäftsleiter bis zum definitiven Verkauf des verbleibenden Aktienkapitals von 40 %, im Minimum bis zum Zeitpunkt der Auszahlung der gesamten Kaufsumme. Dieser letzte Teilsatz darf aber nicht aus dem Gesamtzusammenhang isoliert und wörtlich dahingehend verstanden werden, dass der Kläger in jedem Fall den Bonus nur erhält, wenn er bis zur Bezahlung der gesamten Kaufsumme als Geschäftsführer der C.\_\_\_\_\_ AG tätig bleibt, gleichviel, wann diese Bezahlung erfolgen würde. Vielmehr ergibt sich in Berücksichtigung der nachfolgenden Ziffern 1.2 ("Laufzeit: Bis maximal Ende 1999") und 2 ("Zeitpunkt: im Laufe von 1999"), die sich systematisch klar auf die Regelung des Bonus beziehen, dass die Parteien davon ausgingen, dass sich der Verkauf des restlichen Aktienpaketes und die Bezahlung der Kaufsumme im Laufe des Jahres 1999 abspielen würden. Die Auffassung des Beklagten würde bedeuten, dass der Kläger den Bonusanspruch verlieren würde, wenn nur ein (kleiner) Teil des Kaufpreises erst nach Ende 1999 bezahlt würde. Mithin hätte es der Beklagte einseitig in der Hand gehabt, durch eine entsprechende Vereinbarung mit dem Käufer dem Bonusanspruch des Klägers den Boden

zu entziehen, bzw. der Bonusanspruch wäre vom Zahlungswillen eines Dritten abhängig gemacht worden. Dies kann vom massgebenden objektiven Gesichtspunkt aus beurteilt nicht der Wille der Parteien gewesen sein.

### **E. 3.2**

Im Weiteren widerspricht der Beklagte dem Schluss der Vorinstanz, wonach der Kläger die Geschäftsführung der C.\_\_\_\_\_ AG nur solange wahrnehmen musste, als diese als juristische Person bestand, mit dem Einwand, die Funktion eines Geschäftsführers sei nicht an die Existenz einer juristischen Person geknüpft. Auch vorliegend sei dies nicht die Meinung der Parteien gewesen. Er beruft sich für diesen Einwand auf eine Reihe von Sachverhaltselementen, die im angefochtenen Urteil keine Stütze finden und daher vom Bundesgericht nicht berücksichtigt werden können, zumal der Beklagte keine substantiierten Rügen im Sinne von Art. 64 OG (unvollständige Ermittlung des Sachverhalts) erhoben hat (vgl. BGE 130 III 353 E. 2.2.3 S. 361 mit Hinweisen; 127 III 248 E. 2c S. 252). Aufgrund des von der Vorinstanz festgestellten Sachverhalts ist davon auszugehen, dass der Bonus geschuldet war im Hinblick auf die Geschäftsleitung der C.\_\_\_\_\_ AG als solche und nicht einer Nachfolgeunternehmung oder einer Filiale. In den Ziffern 1.1-1.2 der Vereinbarung vom 4. August 1998 ist stets nur von der C.\_\_\_\_\_ AG die Rede. Der vereinbarte Anspruch auf den hälftigen Nettoerlös aus dem Verkauf der restlichen Aktien der C.\_\_\_\_\_ AG findet seine Rechtfertigung laut Ziffer 1.1. der Bonusvereinbarung im erfolgreichen Weiterausbau und der Führung der C.\_\_\_\_\_ AG. Der vorinstanzliche Schluss, wonach der Kläger die Geschäftsführung der C.\_\_\_\_\_ AG nur solange wahrnehmen musste, als diese als juristische Person bestand, ist daher nicht zu beanstanden. Ebenso wenig die Annahme, der Bonusanspruch sei bezüglich der beiden ersten Kaufpreistranchen mit deren Bezahlung entstanden. Zu Recht weist die Vorinstanz darauf hin, dass der Beklagte diesbezüglich über die Geldmittel zur (tranchenweise) Bezahlung des Bonus verfügt. Damit ist dem mit Ziffer 3 der Bonusvereinbarung anvisierten Interesse des Beklagten, den Bonus erst nach Eingang des Kaufpreises zahlen zu müssen, Rechnung getragen.

### **E. 4**

Die Vorinstanz erkannte, die Fälligkeit des geschuldeten Bonusanspruchs ergebe sich aus sinngemässer Anwendung von Ziffer 3 der Bonusvereinbarung. Somit sei der Bonus für die ersten beiden Kaufpreistranchen innerhalb von zehn Tagen nach Erhalt der Zahlung fällig geworden. Der Beklagte wendet ein, nach dem klaren Wortlaut der Vereinbarung trete die Fälligkeit erst innert zehn Tagen "nach Erhalt der gesamten Kaufsumme" ein. Die Verzugszinsberechnung der Vorinstanz widerspreche mithin eindeutiger Parteivereinbarung und sei bundesrechtswidrig. Mit dieser Argumentation verkennt der Beklagte, dass auch Ziffer 3 der Bonusvereinbarung, wonach als "Zahlungsziel" zehn Tage "nach Erhalt der gesamten Kaufsumme" angegeben wird, unter der Annahme der Parteien stand, dass der gesamte Kaufpreis im Laufe des Jahres 1999 bezahlt sein würde. Bei der in Abweichung vom Vorgestellten eingetretenen Situation ist es nicht zu beanstanden, dass die Vorinstanz in sinngemässer Anwendung von Ziffer 3 der Vereinbarung annahm, die Fälligkeit des Bonus für die beiden ersten, im Jahr 1999 geschuldeten Kaufpreistranchen trete zehn Tage nach der Zahlung ein. Verzugszins wurde im Übrigen erst ab 28. März 2000 zugesprochen, nachdem dem Beklagten das Mahnungsschreiben des Klägers am 27. März 2000 zugegangen war.

## **E. 5**

Schliesslich rügt der Beklagte, die Vorinstanz habe zu Unrecht angenommen, er habe den vom Bruttoerlös abweichenden geringeren Nettoerlös nicht nachgewiesen. Mit dieser Rüge übergeht der Beklagte, dass die Vorinstanz seine Einwände gegen die Höhe des Bonus in erster Linie mit der Begründung abwies, er selbst habe die Bonusvereinbarung durchaus so verstanden, dass bei Erzielung des besten Kaufpreises von Fr. 4'000'000.-- er selber einen Anspruch auf Fr. 2'000'000.-- gehabt hätte. Auf dieses übereinstimmende tatsächliche subjektive Verständnis der Vertragsparteien stellte die Vorinstanz ab. Der Beklagte kann im Berufungsverfahren nicht gehört werden (vgl. Art. 63 Abs. 2 OG), wenn er geltend machen will, die Parteien hätten unter "Nettoerlös" etwas anderes verstanden, als was die Vorinstanz aufgrund des festgestellten übereinstimmenden Parteiverständnisses angenommen hat.

## **E. 6**

Die Berufung erweist sich als unbegründet und ist abzuweisen. Dem Verfahrensausgang entsprechend ist die Gerichtsgebühr dem Beklagten aufzuerlegen, der zudem den Kläger für das bundesgerichtliche Verfahren zu entschädigen hat (Art. 156 Abs. 1 und 159 Abs. 2 OG).

Export aus OpenCaseLaw (CC0). Verbindlich ist allein der vom erlassenden Gericht veröffentlichte Originaltext. Quellen-URL siehe oben.