

# GR\_GERICHTE ZF 2006 42 vom 2. Oktober 2006

GR Gerichte, 2006-10-02, DE

Quelle: [https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/gr\\_gerichte\\_ZF 2006 42](https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/gr_gerichte_ZF_2006_42)

FR: GR\_GERICHTE ZF 2006 42 du 2 octobre 2006

IT: GR\_GERICHTE ZF 2006 42 del 2 ottobre 2006

## Regeste

Forderung (Aktienkaufvertrag, Kaufpreis, absichtliche Täuschung, Grundlagenirrtum) | OR  
Allgemeine Bestimmung

## Erwägungen

### E. 1

Ziff. 4 OR). Beim Grundlagenirrtum bezieht sich der Irrtum also nicht auf eine Erklärung, sondern - wie bei der absichtlichen Täuschung - auf die vorausgehende innerliche Willensbildung, die mangelhaft ist, wobei im Unterschied zu Art. 28 OR der Irrtum nur zur Anfechtung berechtigt, wenn er ein wesentlicher ist. Im einen wie im andern Fall muss aber ein Irrtum vorliegen. Dies ist gegenständlich nicht der Fall, wofür auf vorstehende Erwägung Ziff. 5.3.c verwiesen werden kann. Auch die Berufung auf Art. 23/24 OR scheitert bereits aus diesem Grund. bb. Sodann gericht es an der Wesentlichkeit des allfälligen Irrtums. Konkret verlangt die Rechtsprechung zur Bejahung von Wesentlichkeit das Vorhandensein zweier Merkmale, eines subjektiven und eines objektiven (BGE 118 II 62). Erforderlich ist zunächst, dass die irrende Partei den irrtümlich vorgestellten Sachverhalt im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses selbst als subjektiv notwendige Vertragsgrundlage (conditio sine qua non) betrachtete, wobei für den Nachweis des subjektiven Merkmals Plausibilität genügt (Schmidlin, a.a.O., N 444 zu Art. 23/24 OR). Aus subjektiver Sicht muss für den Irrenden der Sachverhalt, den er sich fälschlicherweise vorgestellt hat, im Sinne von Kausalität eine unerlässliche Voraussetzung zum Abschluss des Vertrages gewesen sein. Bei Kenntnis des wahren Sachver-

halts, hätte er den Vertrag nicht mit dem betreffenden Inhalt abschliessen wollen (BGE 95 II 409). Sodann muss diese subjektive Betrachtung der irrenden Partei nach Treu und Glauben im Geschäftsverkehr objektiv gerechtfertigt sein, das heisst der Irrende hat den vorgestellten Sachverhalt nach Treu und Glauben im Geschäftsverkehr als eine unerlässliche Voraussetzung für den Abschluss des Vertrages betrachten dürfen. Ein Grundlagenirrtum liegt also nur vor, wenn ein objektiver Betrachter ebenfalls zum Schluss gelangte, dass der Vertrag bei Kenntnis des richtigen Sachverhalts nicht oder mit anderem Inhalt geschlossen worden wäre. Nicht erforderlich ist, dass sich beide Parteien gleichermaßen geirrt haben (BGE 118 II 300). aaa. Die irrende Partei kann sich nach Treu und Glauben dann nicht auf subjektive Wesentlichkeit berufen, wenn sie durch ihr Verhalten zu verstehen gegeben hat, dass der strittige Sachverhalt für sie nicht subjektiv wesentlich war (BGE 117 II 224). Das trifft auf ZR. voll zu. Ausgangspunkt jeder Bildung eines Geschäftswillens ist ein bestimmtes Motiv, das in einem Wunsch, einem Bedürfnis oder in irgendeiner Vorstellung besteht. Der Grundlagenirrtum wird deshalb als Motivirrtum bezeichnet, weil sich diesfalls der Irrtum auf dieses Motiv bezieht, das heisst ohne Irrtum würde das Motiv nicht entwickelt. Angesichts der uncharakteristischen Ge-

genleistung von AN. dürfte das Motiv von ZR. vorab im Preis gelegen haben, allenfalls war aber auch Triebfeder, dass er dem langjährigen Geschäftsfreund nicht im Weg stehen wollte, die gesamte Q.-Unternehmung veräussern zu können, wozu AN. darauf angewiesen war, die gesamten Aktien in seiner Hand zu haben, was ZR. bekannt war. Der Kläger macht geltend, er hätte den Vertrag nicht beziehungsweise nicht so abgeschlossen, wenn er von der Gegenpartei darüber aufgeklärt worden wäre, dass zu den gegebenen Zeitpunkten einschlägige Verhandlungsangebote vorgelegen haben. Im Sinne eines Umkehrschlusses soll also das allein kausale Motiv für den Verkauf darin bestanden haben, dass er 10 % des Weiterveräusserungspreises bekam. Oder mit anderen Worten, für den angeblich irrenden ZR. stand und fiel der Vertrag mit dem Sachverhalt, den er sich vorgestellt hatte (Kurt Klausberger, Die Willensmängel im schweizerischen Vertragsrecht, Diss. Zürich 1989, S. 55). Es ist nicht glaubhaft, dass der allenfalls irrümlich vorgestellte Sachverhalt in diesem Sinne von ausschlaggebender Bedeutung für die Willenbildung war. Gemäss dem mündlichen Vertrag von Ende August 1999 zwischen AN. und ZR. war der Aktienkaufpreis nicht bloss bestimmbar sondern numerisch eindeutig bestimmt, das heisst vom schliesslichen Gesamtverkaufspreis für die Q.-Unternehmungen unabhängig. Weil AN. und ZR. die Höhe des Aktienkaufpreises schon damals vereinbart hatten, bestand keine Veranlassung, den Preis am 28./29. Oktober

49 1999 nochmals neu zu verhandeln oder eingehend zu diskutieren. Hätte ZR. sich seit Ende August 1999 neu die Vorstellung zu eigen gemacht, dass eine Korrelation zum Weiterveräusserungspreis Gegenstand der Kaufpreisabrede bilde, oder geglaubt, es liege eine derartige Abhängigkeit des Betrages von Fr. 800'000.— sogar faktisch vor (tatsächliche Vorstellung, dass der Weiterveräusserungspreis Fr. 8-10 Mio. beträgt), wäre dies für beide Parteien etwas wesentlich Neues und Anderes gewesen (nämlich: Fr. 800'000.— bloss als vorläufige Kaufpreis- oder Akontozahlung; spätere Ausgleichszahlung, sobald definitiver Gesamtverkaufspreis mit Übernahmeinteressentin vereinbart sein wird). Angesichts der Fachkenntnisse und des spezifischen Insiderwissens von ZR. über den Kaufgegenstand scheint indessen klar, dass dannzumal dieses Thema eindeutig zur Sprache gekommen wäre, was aber nicht geschah. Auch für die möglichen späteren Vertragsschlusszeitpunkte gilt, wer im Motiv im behaupteten Sinne fixiert ist, der verifiziert erfahrungsgemäss die Tatsache. Schon der Umstand, dass ZR. sich nicht erkundigt hat, spricht gegen die subjektive Wesentlichkeit. ZR. war sich über Umfang und Bedeutung des Unternehmensverkaufs im Klaren. Er hat gewusst, dass intensive Verhandlungen liefen, zu denen er selbst teilweise Entscheidungsgrundlagen erarbeitete (Steuern, indirekte Teilliquidation etc.). Er hat gewusst, dass der Gesamtverkauf mit einem ersten Interessenten aus nicht näher bekannten Gründen gescheitert war. Der Umstand, dass vor 6 Jahren Q. (ohne IQ.) auf über 20 Mio. Fr. geschätzt worden war, war ihm ebenso präsent. Und dennoch hat er im Verlauf von 6 Monaten (August 1999-Februar 2000) nicht ernsthaft hinterfragt, ob der sich von ihm angeblich vorgestellte Weiterveräusserungspreis nicht geändert haben könnte. Wenn er unter den gegebenen Umständen den Gegenpart nicht ansatzweise nach dem Stand der Verkaufsverhandlungen betreffend Q. gefragt hat, hat er konkludent zu verstehen gegeben, dass ihn der Stand der Verhandlungen und der spätere Ausgang gar nicht interessierten. Sein vorbehaltloser Jubel über den Preis von Fr. 800'000.— durfte AN. entsprechend interpretieren. AN. und P. erschienen bei ZR. mit dem schriftlich vorbereiteten Verfügungsgeschäft (Empfangsbestätigung). ZR. ergänzte dieses in einem Nebenpunkt, indem er die auflösende Bedingung umformulierte. Trotz des hocheureilichen Preises hat er den Vertragstext also

noch ein- gehend geprüft. Nun kann nicht allen Ernstes angenommen werden, er habe sich aktiv um Nebensächliches gekümmert, in Bezug auf den Preis als unverzichtbaren und für ihn wichtigsten Hauptpunkt des Kaufvertrages, trotz der behaupteten Vor- stellung der Preis von Fr. 800'000.— entspreche seinem proportionalen Anteil am späteren Wiederverkaufspreis, jedoch überhaupt nicht. Wenn sein Wille tatsächlich auf die von ihm später konstruierte Preisbindung gegangen wäre, dann hätte er dies zweifellos zum Ausdruck gebracht. Gleich verhält es sich mit der behaupteten Tat-

50 sachenvorstellung über den Gesamtverkaufspreis von 8-10 Mio. Fr. Die persönli- chen Fähigkeiten von ZR. und seine Kenntnisse über die Q. und IQ. sprechen stark gegen einen solchen Willen beziehungsweise gegen den Umstand, dass er unfrei- willig einem solchen Irrtum unterlag. Der Beweis, dass sich ZR. über den besagten Sachverhalt geirrt hat, ist gescheitert. Es erscheint äusserst weltfremd, weil jeder Lebenserfahrung widerspre- chend, dass ein 62-jähriger, höchst erfahrener und gewiefter Wirtschafts- und Steu- erjurist angenommen haben soll, der ihm angebotene Aktienkaufpreis entspreche proportional oder doch wenigstens +/- dem anteilmässigen Weiterveräusserungs- preis und - anders als A. - nicht ansatzweise den Versuch unternommen hat, vom Vertragspartner irgendeine Information über diesen Weiterveräusserungspreis zu erhalten. Hätte ZR. diese Vorstellung gehabt, hätte er sie zweifellos - auch einem Freund gegenüber - zum Ausdruck gebracht respektive nach dem Weiterveräusse- rungspreis gefragt. Das Gegenteil erstaunt umso mehr, als sich auch in der Vorstel- lung des Klägers ZR. der Beklagte AN. erst in Vertragsverhandlungen mit Übernah- meinteressenten befand. Auch wenn diese fortgeschritten waren, so war der Preis nicht "greifbar" in dem Sinne, dass er feststand. Wie eine erste Erfahrung gezeigt hatte, konnte noch alles, bis hin zum totalen Scheitern der Verhandlungen, passie- ren. Das wusste ZR., womit zumindest die Vorstellung einer relativen Unsicherheit in Bezug auf den Preis verbunden war. Es wäre ein Grund mehr gewesen, zu fra- gen. Wenn er es nicht im Entferntesten tat, muss es ihm schlicht gleichgültig gewe- sen sein. Selbst für den nicht unmittelbar betroffenen P. war am 28. Oktober 1999 "dieser Punkt untergegangen" (act. 02.VI.7, S. 3), das heisst auch in seiner Vorstel- lung hätte, wenn es massgeblich gewesen wäre, darüber gesprochen werden müs- sen. Die Schlussfolgerung kann nur sein, dass es (auch) in der subjektiven Vorstel- lung von ZR. nicht *conditio sine qua non* war. Die Vorstellung, es sei "selbstver- ständlich, dass sich in dieser Situation ein Minderheitsaktionär nur mit dem seinem Anteil entsprechende Teil am Weiterveräusserungspreis zufrieden gebe", hat er sich erst nachträglich gebildet. Zwar ist grundsätzlich irrelevant, ob sich der Irrende schuldlos oder fahrlässig geirrt hat, indessen verlangt das Vertrauensprinzip die Berücksichtigung des Um- standes, ob die Vertragspartei mit einem unsorgfältigen Vorgehen der Gegenpartei rechnen musste oder nicht. Die Wertung besteht diesfalls nicht darin, dass man der irrenden Partei den Rechtsschutz von Art. 23 ff. OR zufolge eigenen Verschuldens entziehen sollte, sondern dem Rechtsschutz der Gegenpartei zufolge ihres berech- tigten Vertrauens Priorität zubilligen sollte. Aus Handeln und Nichthandeln einer

51 Partei sind nach Treu und Glauben gewisse Schlüsse zu ziehen. Man soll nicht stets mit allem, vom wenig Wahrscheinlichen bis hin zum Absurden, rechnen müssen. Kümmert sich jemand bei Vertragsabschluss nicht um die Klärung einer bestimmten Frage, obwohl es auf der Hand liegt, dass diese sich stellt, so darf die andere Partei grundsätzlich daraus den Schluss ziehen, dieser Punkt sei für den Partner im Hin- blick auf den Vertragsabschluss nicht von Bedeutung. Ein sich im Nachhinein als fahrlässig herausstellendes Verhalten

kann letztlich also doch bewirken, dass ein bestimmter Umstand vom Irrrenden nicht nach Treu und Glauben als notwendige Grundlage des Vertrages betrachtet werden durfte (BGE 117 II 218 E. 3b.). Je kleiner die Schutz- und Aufklärungsbedürftigkeit des Irrrenden ist, desto eher greift ihre Selbstverantwortung und ist die Wesentlichkeit des Grundlagenirrtums zu verneinen. Wenn sich ein äusserer erfahrener Rechts- und Wirtschaftsfachmann wie ZR., entgegen dem, was sich in der gegebenen Situation offensichtlich aufdrängte, überhaupt nicht um das kümmerte, was genau in sein Fachgebiet gehört und sein täglich Brot ist, dann soll man daraus nicht der Gegenpartei eine einschlägige Aufklärungs- und Fürsorgepflicht aufbürden. Wenn ZR. sich für die Höhe des Weiterverkaufspreises überhaupt nicht erkennbar interessiert hat, obgleich er wusste, dass Verhandlungen zwecks Weiterverkauf geführt wurden, so kann er nicht geltend machen, nach Treu und Glauben sei es für seinen Vertrag mit AN. Grundlage gewesen, dass kein derart hoher Erlös (Fr. 22 Mio.) für die Q.-Werke erzielt werde (vgl. in diesem Sinne BGE 117 II 218 E. 3b.). bbb. Es mangelt es weiterhin am objektiven Wesentlichkeitsmerkmal, dass ZR. den allenfalls dennoch vorgestellten, falschen Sachverhalt (AN. wird alle Q.-Aktien für 8 Mio. Fr. oder "allenfalls etwas mehr" weiterverkaufen beziehungsweise hat es bereits getan) nach Treu und Glauben im Geschäftsverkehr als eine notwendige Grundlage des Vertrages betrachten durfte. Das objektive Merkmal der Wesentlichkeit liegt darin, dass ein unbefangener Betrachter ebenfalls zum Schluss gelangt wäre, dass der Vertrag bei Kenntnis des richtigen Sachverhalts nicht oder mit anderem Inhalt geschlossen worden wäre. Es war in der gegebenen Situation nicht für jeden unbefangenen Dritten unerlässlich zu wissen, dass AN. nicht mehr als Fr. 8-10 Mio. lösen würde. Man kann nicht sagen, dass nach Treu und Glauben im Geschäftsverkehr es geradezu notwendige Grundlage eines zu Zwecken des Weiterverkaufs getätigten Aktienverkaufsvertrages ist, dass der Verkäufer den Weiterverkaufspreis kennt beziehungsweise, dass sich der Verkaufspreis nach dem späteren Weiterverkaufspreis richtet. Die Haltungen von A. und G. sagen jedenfalls etwas anderes.

52 cc. Unter Art. 28 OR muss der Täuschende erkannt haben, dass er einen Irrtum hervorrief oder unterhielt. Nach neuerer Praxis des Bundesgerichts muss auch unter dem Grundlagenirrtum die Gegenpartei nach Treu und Glauben zumindest erkennen müssen, dass der fälschlicherweise vorgestellte Sachverhalt für die irrende Partei subjektiv Vertragsvoraussetzung war (BGE 118 II 300). Bei der Prüfung der subjektiven Wesentlichkeit unter dem Grundlagenirrtum kann auf das Erfordernis der Erkennbarkeit der Bedeutung des irrtümlich vorgestellten Sachverhalts für den Vertragspartner im Licht einer fairen Risikoallokation nicht verzichtet werden (Schwenzer, a.a.O., N 37.27; Gilbert Kolly, Der Grundlagenirrtum nach Art. 24 OR: Rechtsprechung des Bundesgerichts, Diss. Fribourg 1978, N 335 ff.; analog bei der Vertrauenshaftung, bei welcher die Schutzbedürftigkeit der anderen Partei objektiv erkennbar sein muss, vgl. AJP 2006, 1035). Es kann nicht sein, dass die Gegenpartei ihrerseits den geheimen und beliebigen Vorstellungen des Irrrenden schutzlos ausgeliefert ist. Dieser kann seinen Grundlagenirrtum nur dann erfolgreich geltend machen, wenn er seinem Gegner die Bedeutung dessen, was er irrigerweise zur Geschäftsgrundlage rechnete, hinlänglich zu erkennen gegeben hat (Schmidlin, a.a.O, N 49 zu Art. 23/24 OR). AN. hätte also sehen müssen, dass ZR. einem Irrtum unterlag, oder es hätte für ihn irgendwie erkennbar sein müssen, dass ZR. ihm das 10%-ige Aktienpaket nur verkaufte, wenn er, AN., ihm 10 % des nachmaligen Weiterverkaufspreises bot, beziehungsweise, dass ZR. glaubte, der von AN. abgehandelte Weiterveräußerungspreis für alle Q.-Aktien betrage 8-10 Mio. Fr. Das hat ZR. nicht zu

erkennen gegeben und AN. hat es nicht erkannt. Für AN. war der nachmalige Weiterveräußerungspreis zu den in Frage kommenden Zeitpunkten keine Tatsache. ZR. hat sodann AN. nicht irgendwie zu erkennen gegeben, dass er, ZR., gedanklich davon ausging, AN. habe die gesamte Q. für 8-10 Mio. Fr. verkauft. ZR. brach, ohne den geringsten Vorbehalt erkennen zu lassen, in ungetrübten Jubel über den Betrag von Fr. 800'000.— aus. Wie im Übrigen auch aus der Zeugenaussage R. AN. hervorgeht, mass er das Ergebnis offensichtlich an seinem Erwerbspreis von 1991 und nicht irgendwie am Weiterveräußerungspreis (act. 02.VI. 3, s. 7 f.). Das Nichtaufklären war für die Bildung des Vertragsschlusswillens von ZR. nicht kausal. Unter diesen Umständen ist nicht ersichtlich, dass dem allenfalls aufklärungsbelasteten AN. erkennbar gewesen sein soll, dass ZR. in Bezug auf den Weiterveräußerungspreis einem Irrtum unterlag. AN. musste den Irrtum auch nicht argwöhnen. Eine entsprechende Überlegung drängte sich nicht auf – auch nicht theoretisch, denn ZR. interessierte sich nicht für den Stand der Verhandlungen. ZR. erzielte für seine Minderheitsbeteiligung risikolos und ohne jedwelche eigene Verhandlungsbemühungen das 4-fache des Preises, den er selbst vor 8 Jahren bezahlt hatte. Auch die anderen Minderheitsaktionäre hatten nicht die Vorstellung einer

53 Preisbindung oder die faktische Vorstellung eines Wiederverkaufspreises von 8 Mio. Franken und demnach gegenüber AN. auch nicht entsprechenden Eindruck erweckt. Das betrifft zwar nur G. und A., ist aber immerhin ein Indiz für die fehlende Erkennbarkeit bei AN. auch im Verhältnis zu ZR.. Es ist nicht bewiesen, dass AN. einen allfällig bei ZR. bestehenden Irrtum erkannt hat oder ein solcher für ihn erkennbar war. dd. Der Weiterveräußerungspreis für Q./IQ. war ferner zu keinem der möglichen Vertragsschlusszeitpunkte (August 1999, 28.10.1999, 16.2.2000) eine feststehende Tatsache und mit Bezug auf den Konsens ist erwiesen, dass die Parteien nicht eine künftige Entwicklung zur Grundlage ihrer vertraglichen Vereinbarung machen wollten. Selbst eine bindende Offerte der Übernahmehesinteressierten im Sinne von Art. 3 ff. OR lag nicht vor, oder um mit den Worten des Klägers zu sprechen, der Weiterveräußerungspreis war für AN. nicht "greifbar". Verwirklicht hatten sich Absichtserklärungen im Sinne von Verhandlungsbasen, die in Bandbreiten unverbindliche Wertbeziehungsweise Kaufpreisvorstellungen definierten. Die Parteien (AN./E., AN./D.) konnten sich ohne weiteres aus den Verhandlungen zurückziehen, wie dies denn auch im Falle von E. geschah. Der Weiterveräußerungspreis als Objekt der Täuschung und des Irrtums bei ZR. war also eine zukünftige Tatsache. Ob auch ein Irrtum über einen zukünftigen Sachverhalt unter Art. 24 Abs. 1 Ziff. 4 OR fallen kann, ist umstritten. Die Tendenz in der Rechtsprechung geht dahin, auch solche Irrtümer gelten zu lassen. Voraussetzung ist, dass zumindest die anfechtende Partei den Eintritt des erwarteten zukünftigen Sachverhalts als sicher betrachtete und die andere Partei entweder diesen Irrtum teilte oder nach Treu und Glauben im Geschäftsverkehr hätte erkennen müssen, dass die Sicherheit für die andere Partei Vertragsvoraussetzung war (BGE 118 II 300; Urteil BGer vom 21.4.1998, RFJ/FZR 1998, 321 f; Rechenschaftsbericht Obergericht/TG 1999, 176 f; BJM 2000, 193). Bloss spekulative Erwartungen genügen nicht; es liegt dann schon gar kein Irrtum im Sinne von Art. 23 OR vor. Eine solche Sicherheit bestand hier nicht. Zum Sachverhalt ist vorab festzuhalten, dass die klägerische Behauptung in der Prozesseingabe, AN. habe ihm am 28. Oktober 1999 gesagt, die Verhandlungen seien so weit gediehen, dass die genannte Preisbandbreite für die Q.-Aktien des Klägers "mit grösster Sicherheit" zugesagt werden könne, Erfindung ist. Selbst der phantasiebefähigte Zeuge P. hat nichts dergleichen wahrgenommen oder hineingelesen. Der Irrtum über einen zukünftigen Sachverhalt kann

dann eine rechtlich relevante Fehldiagnose (Irrtum) sein, wenn der von der Vorstellung erfasste künftige

54 Sachverhalt als gegenwärtiger (antizipierte Gegenwart) vorgestellt wurde, subjektiv mit seinem Eintritt gerechnet wurde und nach Treu und Glauben im Geschäftsverkehr objektiv risikofrei mit seinem Eintritt auch gerechnet werden durfte. Zumindest die irrende Partei muss sich über die Zukünftigkeit des Sachverhalts Gedanken gemacht und seinen Eintritt in subjektiver wie objektiver Hinsicht als risikofrei und gewiss vorhergesehen haben. Hoffnungen und Spekulationen genügen nicht. Nur unter diesen Voraussetzungen kann die Fehlprognose zu einer irrtumszugänglichen Fehldiagnose werden. Wird der zukünftige Sachverhalt hingegen als in der Zukunft liegend vorgestellt, so schliesst diese Vorstellung die Risiken ein, die allem Zukünftigen anhaften. Sodann schliesst jeder kleinste subjektive Zweifel an der Risikolosigkeit des Eintritts die Irrtumsmöglichkeit aus. Falsche Vorstellungen über einen Sachverhalt, der den Parteien unsicher erscheinen musste, kommen für die Irrtumsanfechtung nicht in Betracht (Bruno Schmidlin, Der Irrtum über zukünftige Sachverhalte nach Art. 24 Abs. 1 Ziff. 4 OR: Fehldiagnose oder Fehlprognose, in AJP 1992, 1386 ff.; von Thur/Peter, a.a.O., S. 313 Anm. 44). ZR. hat nicht geglaubt, es stehe schon in jenen Zeitpunkten fest (antizipierte Gegenwart), dass AN. die gesamten Q.-Aktien für (nur) Fr. 8-10 Mio. verkaufte. Denn zum einen wusste er ab einem bestimmten Zeitpunkt, dass die Vertragsverhandlungen mit einer ersten Interessentin gescheitert waren. Vor allem aber wälzte er eingestandenermassen Gedanken, AN. nach dem Stand der Vertragsverhandlungen und dem Namen des Erwerbers zu fragen – tat es dann aber doch nicht. Wenn es gemäss seiner internen Bewusstseinslage mit Gewissheit festgestanden hätte, dass Q. für 8-10 Mio. Fr. wegging, hätte die Idee, nachzufragen, gar nicht aufkommen können. Dass sie aber tatsächlich aufkam, kann letztlich nur so interpretiert werden, dass dieser Preis für ZR. keine gegenwärtige und sichere Vorstellung war. Er hat sich den fraglichen Sachverhalt (Zustandekommen Verkauf, Weiterverkaufspreis) demnach als in der Zukunft liegend vorgestellt, weshalb seine Vorstellung die Risiken (hier jenes eines erheblich höheren Weiterveräusserungspreises) einschloss, die allem Zukünftigen anhaften. Unter diesen Gegebenheiten kann kein Irrtum vorliegen. e. Blosser Fahrlässigkeit des Täuschenden genügt für die Anfechtung nach Art. 28 OR nicht. Die Täuschung muss absichtlich erfolgt sein. Absichtlichkeit liegt dann vor, wenn der Urheber der Täuschung bezüglich der Unrichtigkeit der Tatsache wissentlich gehandelt hat und mit dem Willen, beim anderen einen Irrtum zu erregen, beziehungsweise aufrechtzuerhalten, um ihn so zu einem bestimmten Vertragsschluss zu verleiten (Bucher, a.a.O., S. 220; BGE 123 III 169).

55 aa. Es ist schwer vorstellbar, dass der gebildete und lebenserfahrene AN. vorgängig den Entschluss gefasst haben soll, allein durch Verschweigen des Verhandlungsstatus mit E. bei ZR. einen Irrtum hervorzurufen. Er konnte sich, selbst wenn er durch Freundschaft bestehende Hemmungen bei ZR. in Betracht gezogen haben sollte, nicht darauf verlassen, dass ZR. blindlings zustimmen würde. Letzterer hätte nur zu fragen brauchen. Damit musste AN. jedenfalls rechnen. bb. Die Idee, AN. habe ab Mitte 1999 systematisch dafür gesorgt, ZR. von jeglichen Informationen über die Höhe der Angebote der Kaufinteressentinnen und den Verkaufspreises fern zu halten, um ihn willentlich von Informationen fernzuhalten, erscheint abenteuerlich angesichts der Tatsache, dass es der ausdrückliche Wunsch von AN. war, ZR. nur gerade einen Monat nachdem er ihn "über den Tisch gezogen" haben soll, bei der Vertragsunterzeichnung dabei zu haben und ihn bei

dieser Gelegenheit auch noch als Escrow-Agenten einsetzte, im sicheren Wissen, dass ZR. dadurch vom Weiterverkaufspreis zwangsläufig Kenntnis erhielt. Das wird im gleichen Sinn untermauert durch die erwiesene Tatsache, dass sich AN. im März 2000 bei der Käuferin D. mit Erfolg dafür einsetzte, dass ZR. im Verwaltungsrat der IQ. blieb und darüber hinaus neu auch Einsitz in den Verwaltungsrat der Q. nahm (act. 02.III.1/3; 02.IV.40/41). Wenn er eine Täuschung aufrecht zu erhalten gehabt hätte, hätte er gegenteils darauf hingearbeitet, ZR. auch künftig von jeglichen Informationen der Übernehmerin D. oder aus Gesellschaftsakten der Q. fernzuhalten. Das nachfolgende Verhalten von AN. ist daher mit der Verschleierungstheorie des Klägers in mehreren Punkten nicht in Einklang zu bringen. Im Licht des behaupteten, seit anfangs 1999 systematisch und sorgsam aufgebauten Täuschungsgebildes müsste man beides als kapitale Anfängerfehler bezeichnen. Es ist auszuschliessen, dass sie dem "mit allen Wassern gewaschenen" AN. unterlaufen wären. Es überzeugt, dass er sich so verhielt, weil er in seiner Vorstellung gar nichts vor seinem Freund zu verbergen hatte. Das schliesst die Täuschungsabsicht aus. cc. ZR. hatte die streitbetroffenen Q.-Aktien, welche bereits damals 10 % des Aktienkapitals ausmachten, 1991 vom Schwager von AN. gekauft. Obwohl AN. diese Aktien selber hätte übernehmen können, war er an ZR. als dem neuen Aktionär interessiert. Der mit B. schriftvertraglich vereinbarte Kaufpreis betrug Fr. 400'000.—, wovon ZR. nachweislich nur Fr. 200'000.— zahlte und AN. persönlich die andere Hälfte. Der von ZR. formulierte Vertrag hielt fest, dass "es sich beim Kaufpreis um einen Pauschalpreis handelt, der aufgrund eigener Wertbeurteilung durch den Käufer zustande gekommen ist und dass mündliche Vereinbarungen, soweit sie durch den vorstehenden Vertragstext nicht gedeckt sind, keine Gültigkeit

56 haben". Entgegen dem aus dem schriftlichen Vertrag mit B. Hervorgehenden behauptet ZR. heute, mit ihm sei ein Kaufpreis Fr. 200'000.— vereinbart worden, und die anderen Fr. 200'000.— seien Rückzahlung von AN. an B. "aus einer früheren Sanierungsbeteiligung" gewesen (Prozesseingabe S. 9). Dafür ist der Kläger beweispflichtig. Unter Hinweis auf eine Aussage von R. AN.: "Es ist möglich, dass im Rahmen der Übertragung des Aktienpaketes darüber gesprochen wurde, dass B. uns in den 70er Jahren geholfen habe und man ihm deshalb einen grosszügigen Kaufpreis zahlen wolle", stellte die Vorinstanz auf die Sachverhaltsdarstellung von ZR. ab. Das ist nicht haltbar. Die Zeugin, welcher die Vorinstanz in anderem Zusammenhang nota bene die Glaubwürdigkeit infolge ihrer Stellung zum Beklagten Ehemann generell abspricht, berichtet hier zum einen nur vom Hörensagen ("Bei den Vertragsverhandlungen [mit B.] war ich nicht selber dabei und konnte diesbezüglich keine eigenen Wahrnehmungen machen"; Art. 186 Abs. 1 ZPO), zum anderen bezog sich ihre Vermutung lediglich auf die Höhe des an B. gezahlten Betrags (grosszügiger Kaufpreis), nicht aber auf den Grund, warum ZR. nur die Hälfte davon zu bezahlen hatte und der Rest ihr Ehemann. Nicht ins Bild passt auch, dass AN. eine in den Büchern nicht aufscheinende Schuld der Q. auf diesem Weg hätte persönlich vollumfänglich zurückzahlen sollen. Der Beweis für die Behauptung von ZR., der mit B. vereinbarte Kaufpreis habe Fr. 200'000.— betragen, ist gescheitert. Der von ihm an B. zu zahlende Kaufpreis betrug Fr. 400'000.— und davon übernahm AN. die Hälfte. Diese Überlegungen zum Aktienerwerb durch ZR. von B. sind irrelevant für die Konsensfrage im Rechtsgeschäft ZR./AN., da diese nicht strittig ist. Für die Täuschungs- und Irrtumsfrage sind sie insofern von Bedeutung, als sich gewisse Rückschlüsse auf die Bewusstseinslage von AN. und damit für die Fragen der Täuschungsabsicht und der Erkennbarkeit des gegnerischen Irrtums ziehen lassen. Aus dem besagten Sachverhalt ergeben sich nämlich

Plausibilität und Glaubhaftigkeit der Behauptungen von AN., betreffend seiner inneren Überlegungen, die ihn dazu führten, ZR. einen Übernahmepreis von Fr. 800'000.— zu offerieren. Nach seiner Behauptung ging AN. vom Gutachten W. vom 05. Juli 1999 mit einem Unternehmensertragswert von Fr. 18-19 Mio. und der unverbindlichen Kaufofferte von E. vom 25. Oktober 1999 über Fr. 18.6 Mio. aus, wobei vom gesamten Betrag mindestens Fr. 2 Mio. für IQ. abzuziehen waren, womit für Q. noch Fr. 16 Mio. verblieben. Davon entfielen 10 % oder Fr. 1.6 Mio. auf die ehemaligen Q.-Aktien von B.. Weil ZR. 1991 nur den hälftigen Kaufpreis an B. erbracht hatte, war in einer insoweit nachvollziehbaren Vorstellung AN.s dieser Betrag zu halbieren, so dass sein Angebot schliesslich auf Fr. 800'000.— lautete. Der Grund für die an ZR. gemachte Of-

57 ferte von Fr. 800'000.— lag in der subjektiven Vorstellung von AN. also nicht darin, dass er seinem Angebot nur einen Bruchteil des mutmasslichen Weiterverkaufspreises zugrunde legte, sondern darin, dass er den Aktienerwerb durch ZR. selbst mitfinanziert hatte und daher in einer vermeintlich geminderten Anspruchsgrundlage von ZR. ihm gegenüber. Ob und unter welchen Titeln solches rechtlich haltbar und/oder ökonomisch begründbar ist, kann offen bleiben. Sicher ist, dass die klägerische Behauptung, AN. habe das Gespräch vom 28. Oktober 1999 mit einer falschen Aussage zum Preis eingeleitet, objektiv unhaltbar ist. AN. hat den Preis, den er erhalten wird, gar nicht genannt. Sodann ergibt sich aus den glaubhaften Überlegungen von AN. über seine eigene, innere Willensbildung betreffend den Preis für ZR. ein weiterer klarer Hinweis, der gegen eine Täuschungsabsicht von AN. in Bezug auf den Stand der Vertragsverhandlungen mit den Kaufinteressentinnen und die Erkennbarkeit einer allfällig bei ZR. eingetretenen Täuschung spricht. In diesem Zusammenhang (Berechnungsüberlegungen von AN. beim Kauf von ZR.) ist zwar festzustellen, dass AN. G. und A. einen leicht höheren Preis bot wie ZR. (A., 1 % AK, Offerte Fr. 100'000.—; G., 10 % AK, Offerte Fr. 1'000'000.—). Dabei mochten jedoch andere Überlegungen eine Rolle gespielt haben. A. hielt nur 1 % des Aktienkapitals und die Firma G. machte schon früh klar, dass sie einen Preis unter ihrem damaligen Erwerbspreis von Fr. 10'000.— pro Aktie nicht akzeptierte, sich ohne Rücksicht auf den Weiterverkaufspreis aber auch mit einem solchen zufrieden gab. Die Vorstellung von AN., ZR. habe nur Anspruch auf die Hälfte, nämlich auf Fr. 800'000.— des in vorgenannter Weise innerlich kalkulierten Preises, ist nicht eine Tatsache, sondern eine in Bezug auf die Offerte willensbildende Rechtsmeinung des Käufers. Insoweit ist bereits fraglich, ob eine Täuschungshandlung oder eine einschlägige Unterlassung vorliegt. Meinungen und Werturteile sind keine Tatsachen. Die Unterlassung, sie dem Verhandlungspartner mitzuteilen, ist im vorliegenden Zusammenhang daher nicht einschlägig. Es spricht schliesslich einiges dafür, dass ZR. innerlich analoge Berechnungsüberlegungen wie AN. gemacht hat, ansonsten seine Begeisterung (fantastisch, hochofren) über den Kaufpreis von Fr. 800'000.— nicht restlos erklärbar wäre. ZR. wusste in den kritischen Zeitpunkten zwischen August 1999 und Februar 2000, dass für die gesamte Q.-Unternehmung ein Erlös von Fr. 16 Mio. und mehr erzielbar war. Dennoch hat er weder beim Telefonat mit AN. Ende August 1999, noch in der Besprechung 28. Oktober 1999, noch bei der zweiten Unterzeichnung am 16. Februar 2000 irgendeine Frage zur Höhe des Aktienkaufpreises von Fr. 800'000.— beziehungsweise zum Weiterveräusserungspreis gestellt. Die Erklärung

58 dafür kann darin liegen, dass er damals die gleichen Berechnungsüberlegungen wie AN. gemacht hatte. Wenn er nicht die gleichen Überlegungen wie AN. angestellt hatte, hätte er

nicht hocheifrig sondern enttäuscht sein müssen. Wenn er aber die gleichen Überlegungen wie AN. angestellt hatte, hatte er bezüglich des Verhandlungspreises mit den Kaufinteressentinnen keine innere Vorstellung, die von der Wirklichkeit abwich. 5.4.a Die Parteien und die Vorinstanz haben lange Ausführungen gemacht, die dazu dienen sollen, den "wahren" Wert von Q. zu den verschiedenen Zeitpunkten zu eruieren. Das ist nicht von Interesse. Vorliegend geht es um das Wissen, dass Unternehmensbewertungen vorhanden waren und worauf sie lauten, sodann aber auch um das Wissen über die wirtschaftliche Entwicklung und die Branche der Q., wie auch um die praktisch Allgemeinwissen darstellende Erfahrungstatsache, dass derartige Bewertungen von Technologieunternehmen mit erheblichen Unsicherheitsfaktoren behaftet sind und der Markt wegen nicht vorhersehbarer Absichten und Erwartungen seiner Teilnehmer durchaus zu überraschenden Resultaten führen kann. Wenn der Kläger zur Unterstützung seiner Ahnungslosigkeit in erster Instanz ausführen liess, der schliesslich exzessiv hohe Weiterveräusserungspreis von 22. Mio. Fr. habe weit ausserhalb aller sachlich begründbaren Erwartungen und wirtschaftlichen Realitäten gelegen und sei nur auf der Spekulation mächtiger Umsatzsteigerungen in der Zukunft begründet gewesen, so ist ihm zu entgegnen, dass mit solchen Überlegungen eines Kaufinteressenten in gewissem Rahmen eben zu rechnen ist. Das galt nicht nur abstrakt, sondern konkret für die Q. zurzeit und unter den an den betreffenden Rechtsgeschäften involvierten Beteiligten. Die ZR. sattsam bekannte T.-Bewertung von 1993 über 20.6 Mio. Fr. implizierte diese Möglichkeit. Bereits angesichts dieses Bewertungsgutachtens mutet die vorinstanzliche Annahme, ZR. habe keinesfalls ahnen können, dass ein deutlich höherer als 8 Mio. Fr., bis zu 20 Mio. Fr. reichender Preis für die Q.-Unternehmung erzielbar sei, seltsam an. Diese Ahnungslosigkeit kann man ZR. schlicht nicht abkaufen. b. Q. und IQ. erzielten im Jahre 1998 einen Nettobetriebserlös (vor Abschreibungen und Steuern) von zusammen 1.47 Mio. Fr. (act. 02.III.16); der Operating Cash-Flow (Ergebnis nach Steuern zuzüglich Abschreibungen und Rückstellungen) betrug Fr. 1.53 Mio. (act. 02.V.2). Es ist erstellt, dass die Geschäftszahlen 1998 E. zugänglich gemacht wurden (act. 02.V.3), weshalb E. AN. am 04. Oktober 1999, ohne Due Diligence Prüfung, aufgrund eben dieses durchschnittlich erzielbaren Jahresnettoertrages von aufgerundet 1.5 Mio. Fr. und eines Kapitalisierungs-

59 Faktoren von 10, ihre approximative unverbindliche Kaufpreisvorstellung für die Aktiengesamtheit beider Unternehmungen mit 15 Mio. Fr. eröffnete. Die Zahl von Fr. 15. Mio. lag selbstredend für einen Verhandlungseinstieg so zu ihren Gunsten, wie jene von Hoffnungen getragenen Fr. 25 Mio., die ihr AN. als erste Vorstellung mündlich kommuniziert haben soll. Diese Preisvorstellung wurde von E. auf der Basis derselben Faustregel jedoch unter Annahme eines durchschnittlich erzielbaren Jahresertrages von 1.86 Mio. Fr. am 25. Oktober 1999 unverbindlich auf Fr. 18.6 Mio. erhöht (act. 02.III.33). Wenn der Outsider E. sich innert kürzester Zeit diese prima facie Wertvorstellungen bilden konnte, konnte sich dies der jahrelange Insider und Wirtschaftsanwalt ZR., dem die T.-Gutachten 1993 und 1996 sowie der Jahresabschluss 1998 von Q. und IQ. bekannt waren, ebenso gut. Auch A. konnte es im September 1999; ohne Kenntnis des W.-Gutachtens lag seine überschlagsmässige Schätzung damals immerhin bei maximal 15. Mio. Fr. (act. 02.VI.8, S. 8), also weit über dem, was ZR. zum gleichen Zeitpunkt kritiklos als Tatsache hingenommen haben will. c. Nicht etwa für einen Gesamtverkauf der Unternehmung, sondern bloss zwecks Rückkauf der G.-Aktien, war gemäss ZR. im Oktober 1994 eine Bewertung der Q.-Aktie (à nom. Fr. 1'000.—) mit Fr. 10'000.—, gerechtfertigt,

"obwohl der Abschluss 1993 nicht besonders gut gewesen war, da 1994/1995 aber wieder mit ausgezeichneten Ergebnissen zu rechnen war" (act. 02.IV.9, S. 2), was dann auch eintrat. Diese Selbstbewertung galt für die Minderheitsbeteiligung von G.. ZR. hatte 1993/94 also erwiesenermassen die innere Vorstellung, dass die Q. Aktie für eine Minderheitsbeteiligung einen Wert von Fr. 10'000.— hatte und gemäss T. Bewertungsgutachten 1993, an welchem er mitgearbeitet hatte, der gesamte Unternehmenswert für einen Übernehmer bei über 20 Mio. Fr. liegen konnte. Mag sein, dass sich die Konjunktur nach dem Abklingen des Ost-Booms abgeschwächt hatte und das T.-Gutachten 1996 noch auf einen Wert von rund 7 Mio. Fr. (allerdings ohne Markt-, Synergie- und Konkurrenzvorteile für einen Gesamtübernehmer) kam. Q. erzielte nach wie vor Jahresumsätze von 22-24 Mio. Fr. Angesichts dieser Historie und Bewusstseinslage und nachdem ihm AN. nicht "vorgegaukelt" hat, er verkaufte das ganze Unternehmen für 8-10 Mio. Fr., ist es schlechterdings nicht nachvollziehbar, dass ZR. im Herbst 1999 – ohne den geringsten kritischen Gedanken daran zu verschwenden – die irri- ge Sachverhaltsvorstellung gehabt haben soll, dass AN. die ganze Q. für bloss 8 Mio. Fr. hergab. ZR. konnte sich nicht in einem entsprechenden Irrtum befunden haben, weder im August 1999, noch im Oktober 1999, noch im Februar 2000. Das kann man dem erfahrenen und gewieften Wirtschaftsanwalt nicht abkaufen. Die von ihm im Prozess angerufene rückwärtige Betrachtung des

60 Zeugen F., der Preis von 22 Mio. Fr. sei um mindestens sieben bis acht Millionen Franken zu hoch ausgefallen, ändert daran nichts, ganz abgesehen davon, dass man dann immer noch bei einem Preis von 15 Mio. läge. Massgeblich ist der Kenntnisstand des allenfalls Irrenden zur Zeit seiner Willensbildung. ZR. hat in Anbetracht der ihm seit 1980 ausnahmslos bekannten Geschäftsanschlüsse und der beiden T. Gutachten zumindest auch gewusst, dass wegen der technologischen Entwicklung und konjunkturbedingt Umsätze und Ertragskraft und damit der Wert der Q. erheblich schwankten. Einen wirklich verdeckten, das heisst ZR. nicht zugänglichen Informationsvorsprung oder ein starkes Informationsgefälle zu seinem Nachteil hat es einerseits zu keinem Zeitpunkt gegeben und andererseits war der Anreiz zur Verifizierung der eigenen Kenntnisse objektiv gegeben. Für die Zivilkammer ist nicht ein- sichtig, dass ZR. nicht in Betracht gezogen hat, dass der Weiterveräusserungspreis erheblich höher liegen könnte. Viel näher als ein unbewusster Irrtum liegt, dass er sich an sein anlässlich der Aktienkapitalerhöhung von 1987 mit Überschwänglich- keit geäussertes Motto hielt: "Dir [AN.] gehöre das, was Du geschaffen hast" (act. 02.IV.6, S. 1 unten) und es ihn nachher reute. Allenfalls ist es so, dass sich sein nachträglicher Zorn und die masslose Enttäuschung nicht so sehr gegen AN. rich- ten, als vielmehr gegen sich selbst wegen seines unbedarften Verhaltens bei der Veräusserung seiner Minderheitsbeteiligung. In Anbetracht des Wissens von ZR. über die Q. und des Umstandes, dass er sich nicht erkennbar um die Konditionen des Weiterveräusserungsgeschäfts von AN. geschert hat, muss von bewusster ignorantia bei ZR. gesprochen werden. Irrtum ist notwendigerweise ein unbewusster Mangel eines Gedankens. Bewusste und insoweit gewollte Unkenntnis einer Tatsa- che schliesst den Irrtum über dieselbe Tatsache ebenso aus, wie der Zweifel an der Richtigkeit einer Tatsachenvorstellung. Wenn der Nichtwissende weiss, dass er nicht weiss, zweifelt, oder auch nur in Kauf nimmt, dass er nicht weiss, dann schliesst dies Irrtum im Rechtssinne aus (Schmidlin, a.a.O., N 15 f. zu Art. 23/24 OR). d. R. AN. sagte zum Telefonat zwischen den Parteien, nicht im Sinne einer Tatsachenwahrnehmung aber als persönlichen Eindruck, aus: "Nach dem Te- lefongespräch waren für mich die Fr. 800'000.— fix" (act. 02.VI.3, S. 8).

Als Zeugin hat auch Anna G. (Jahrgang 1931), Eigentümerin einer gleich hohen Q.-Beteiligung wie der Kläger (10 %), ausgesagt. Zu Sachverhaltsfragen ist ihre Aussage wenig erhellend, im Zusammenhang mit den rechtlichen Betrachtungen zum Irrtum und zur Willensbildung allgemein ist eine ihrer Betrachtungen gleichwohl erwähnenswert: "Wenn eine Aktie verkauft ist, dann ist sie verkauft. Wenn die am nächsten Tag dann steigt, dann hat man einfach Pech gehabt. Ich wäre nicht auf die Idee

61 gekommen, irgendwelche Nachforderungen an den Herrn AN. zu stellen" (act. 02.VI.9, S. 2 f.). A. sah sich zwar gereut, hatte aber letztlich die gleiche Einschätzung und Einsicht wie Anna G. (act. 02.VI.8, S. 6/()). G. und A. hatten keine ursprüngliche Vorstellung einer Preisbindung an den späteren Weiterveräußerungspreis, weder als Wille noch als Tatsache. Das konnte bei ZR. anders gewesen sein. Die Quintessenz der Zeugenaussagen G. und A., die gleich betroffen sind wie ZR., besteht darin, dass es an ihnen gelegen hätte, eine solche Preisbindung zu kommunizieren beziehungsweise den umstrittenen Fakt zum Gegenstand des vertraglichen Konsenses zu machen. Es ist am Richter, das Recht anzuwenden, und es ist auch materiell nicht so, dass diese in ihrer Tragweite gleich lautenden Einschätzungen verschiedener Zeugen als Richtschnur für jede Aktientransaktion unter dem Blickwinkel von Art. 24/28 OR Geltung haben können. Indessen ist es im konkreten Anwendungsfall die Antwort des gesunden, Treu und Glauben widerspiegelnden Menschenverstandes zur Problematik des Irrtums beziehungsweise zu der berechtigterweise von einer Gegenpartei zu erwartenden Aufklärung. ZR.' Aktien sind nicht "am nächsten Tag gestiegen", sondern 7 Monate später. Hätte ZR., wie er heute geltend macht, von Anfang an und "selbstverständlich seine Aktien nur unter der Bedingung verkaufen wollen, dass der Preis in einem angemessenen Verhältnis zum Weiterveräußerungspreis stand", dann hätte er sich dementsprechend im Vertrag mit AN. ausdrücklich gebunden – Freundschaft hin oder her. Dazu war er, selbst Fachmann und darüber hinaus Insider der Q., zweifelsohne in der Lage. Dies ist zwar eine Betrachtung zur Frage der konsensualen Seite des strittigen Geschäfts, die sich hier in dieser Form nicht stellt. Nichts anderes ergibt sich jedoch im Resultat unter den Aspekten von Grundlagenirrtum und Täuschung. Falls ZR. den vorgenannten inneren Grundwillen (Verkauf für 10 % des nachmaligen Weiterveräußerungserlöses) überhaupt jemals gehabt haben sollte, dann konnte er aufgrund seines eigenen vorbestandenem Wissenstandes und seines Wissenmüssens keinem Irrtum der geltend gemachten Art unterliegen. Er hat nicht geirrt. Das schliesst sowohl die Anrufung der Anfechtungsgrundlage von Art. 28 OR als auch jener von Art. 24 Abs. 1 Ziff. 4 OR aus. 6.a. Ist die Berufung von AN. wie beantragt gutzuheissen und die Klage vollständig abzuweisen, trägt ZR. die in ihrer Höhe unverändert gemäss dem angefochtenen Urteil zu übernehmenden Kosten des erstinstanzlichen Verfahrens und sodann vollumfänglich jene des Berufungsverfahrens (Art. 223 ZPO in Verbindung mit Art. 122 Abs. 1 ZPO). Letztere sind in Anwendung von Art. 5 lit. a (Gerichtsgebühr) und Art. 8 Abs. 1 (Schreibgebühr Fr. 16.— pro Urteilsseite) des Kostentarifs

62 im Zivilverfahren auf Fr. 13'040.— (Gerichtsgebühr Fr. 8'000.—; Streitwertzuschlag Fr. 4'000.—; Schreibgebühr Fr. 1'040.—) festzusetzen. b. Gemäss Art. 122 Abs. 2 ZPO hat der vollständig unterlegene Kläger und Berufungsbeklagte ausserdem nach dem gleichem Grundsatz den obsiegenden Beklagten und Berufungskläger für dessen notwendige Umtriebe im erstinstanzlichen Verfahren und im Rechtsmittelverfahren voll zu entschädigen. aa. Der Rechtsvertreter des Beklagten hat im erstinstanzlichen Verfahren keine Honorarnote eingelegt und gemäss Aktenlage auch keine mündlichen Ausführungen

zum Prozessschaden seines Mandanten gemacht. Der Rechtsvertreter des Klägers hat unter diesem Titel einen Zeitaufwand von 118 Stunden geltend gemacht und eine Honorarnote über Fr. 47'630.45 (einschliesslich Spesen, Interessenwertzuschlag von Fr. 18'000.— und MWST) eingelegt, welchen Betrag die Vorinstanz dem Kläger zugesprochen hat. Dieser ist von keiner Seite selbständig angefochten worden und kann heute folglich nach dem umgekehrten Verfahrensausgang in der Höhe unverändert dem obsiegenden Beklagten und Berufungskläger zugesprochen werden. bb. Eine Honorarnote zum Rechtsvertretungsaufwand im Berufungsverfahren ist keinerseits eingelegt worden. Diesfalls schätzt die Zivilkammer den für eine sachgerechte Vertretung notwendigen Prozessaufwand nach pflichtgemäsem Ermessen. Neue materielle Rechtsfragen stellten sich im Berufungsverfahren nicht, Einreden im Sinne von Art. 225 Abs. 3 ZPO wurden keine erhoben und das Beweisverfahren blieb geschlossen. Angesichts der Durchführung im mündlichen Verfahren und des Umfangs der Plädoyers ist eine Prozessentschädigung an den obsiegenden Berufungskläger von 6'000 Franken (MWST eingeschlossen) angemessen.

63 Demnach erkennt die Zivilkammer :

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