



Prof. Dr. Heribert Heckschen
Prof. Dr. Oswald van de Loo

Hohe Straße 12
01069 Dresden

Tel 0351 473 05 0
Fax 0351 473 05 10

OLG Frankfurt v. 16.02.2023 - 1 U 311/20, NZG 2023, 528

Voraussetzungen des Erfolgshonorars bei einer M&A Beratung

01.12.2023

Leitsatz

Zu den Voraussetzungen eines Erfolgshonorars bei einer M&A-Beratung.

Sachverhalt

Die Beklagten waren je zur Hälfte Alleingesellschafter und Geschäftsführer einer im Bereich des Maschinenbaus tätigen GmbH. Die Beklagten beabsichtigten Teile der Gruppe an ein kanadisches Unternehmen zu veräußern und führten mit dieser Verhandlungen. Mit einer Mandatsvereinbarung wurde die Klägerin als M&A-Beraterin beauftragt. Dabei blieb streitig, ob der Vertrag mit den Beklagten persönlich oder der Gruppe zustande kam. Für den Fall des Abschlusses der Transaktion (Closing) wurde ein Erfolgshonorar zugunsten der Klägerin vereinbart. In Ziff. 4.1 ist vereinbart, dass der Vertrag bis zum 31.12.2018 gilt. In Ziff. 4.3 ist geregelt:

„Unbeschadet der Mitwirkung des Financial Advisors wird das Erfolgshonorar gemäß Ziff. 3.1 zugunsten der Bank1 auch dann fällig, wenn die Transaktion innerhalb eines Zeitraums von 24 Monaten nach Beendigung der Vereinbarung zustande kommt.“

In der Folge kam es nicht zu einem Verkauf an die kanadische Unternehmensgruppe. Daraufhin führten die Beklagten Gespräche mit der Unternehmensgruppe C. Am 27.11.2018 wurde der Kaufvertrag mit C unterzeichnet. Das Closing fand im Januar 2019 statt. Mit ihrer Klage macht die Klägerin im Wege der Stufenklage einen Auskunftsanspruch über den Transaktionswert und auf Zahlung ihres Erfolgshonorars geltend. Das Landgericht Frankfurt gab der Klage in erster Instanz statt. Hiergegen wendeten sich die Beklagten mit der Berufung.

Entscheidung

Das OLG Frankfurt wies die Berufung der Beklagten gegen das Urteil des Landgerichts Frankfurt zurück.

Das OLG Frankfurt stellte zunächst klar, dass die Beklagten passivlegitimiert seien. Die GmbH sei in der Mandatsvereinbarung nicht benannt und es sei von einer gesamtschuldnerischen Haftung der Auftraggeber die Rede, was so nur auf die Personenmehrheit der Auftraggeber zutreffen. Die Beklagten hätten zudem einfach mit ihren Namen unterzeichnet. Unschädlich sei in diesem Zusammenhang auch die Unterschrift als geschäftsführender Gesellschafter.

Sodann bejahte das OLG Frankfurt einen Vergütungsanspruch der Klägerin. Zunächst ordnete das OLG die Rechtsnatur des Vertrags ein. Dieser trage die typischen Merkmale einer Maklervereinbarung, weil die Beklagten der Klägerin ein Erfolgshonorar für den Fall einer Transaktion unter bestimmten Voraussetzungen



Prof. Dr. Heribert Heckschen
Prof. Dr. Oswald van de Loo

Hohe Straße 12
01069 Dresden

Tel 0351 473 05 0
Fax 0351 473 05 10

zusicherten.

Das OLG verneinte sodann, dass ein Provisionsanspruch nur für den Fall des Abschlusses einer Transaktion mit der kanadischen Unternehmensgruppe zustanden kommen sollte. Eine solche Beschränkung lasse sich dem Beweisangebot der Beklagten nicht entnehmen. In den vorgelegten E-Mails der Klägerin an die Beklagten sei nur ein Preisnachlass aufgrund der vorangeschrittenen Verhandlungen mit der kanadischen Unternehmensgruppe diskutiert worden, nicht aber, dass ein Provisionsanspruch allein für den Fall einer Transaktion mit einem kanadischen Unternehmen entstehen solle.

Die Transaktion im Sinne des 3.1 der Vereinbarung sei überdies durch den Verkauf der Anteile an die C abgeschlossen. Unschädlich sei hierbei, dass der Verkauf nicht innerhalb der Vertragslaufzeit bis zum 31.12.2018 vollzogen worden sei. Es sei anerkannt, dass ein provisionspflichtiger Erfolg auch noch nach Ablauf der für die Tätigkeit des Maklers vereinbarten Laufzeit eintreten kann.

Auch hätten die erbrachten Leistungen adäquat-kausal zu einem Abschluss des Vertrages mit der C-Gruppe geführt. Das OLG zieht hier die Rechtsprechung des BGH heran. Mit Urteil vom 5.3.2020 - I ZR 69/19 = NJW 2020, 2792 legte dieser hinsichtlich des Kausalitätserfordernis zwischen Maklerleistung und Zustandekommen des Hauptvertrags fest, dass ein mitursächliches Verhalten des Maklers ausreichend sei. Dabei genügt es allerdings nicht, dass die Maklertätigkeit auf andere adäquat kausale Weise den Abschluss herbeigeführt hat; vielmehr muss sich bei wertender Betrachtung der Hauptvertrag zumindest auch als Resultat einer hierfür wesentlichen Maklerleistung darstellen. Die Darlegungs- und Beweislast für die Kausalität trägt grundsätzlich der Makler. Der Schluss auf die geforderte Kausalität ergibt sich dabei von selbst, wenn der Nachweistätigkeit der Vertragsschluss in angemessenem zeitlichem Abstand folgt. Die Vermutung, dass die Maklerleistung für den Vertragsschluss ursächlich war, tritt ein, wenn zwischen dem Nachweis des Maklers und dem Vertragsschluss ein Zeitraum von bis zu einem Jahr liegt. Beträgt der Zeitraum dagegen mehr als ein Jahr, ist ein sich unmittelbar aufdrängender Schluss auf die Ursächlichkeit des Maklers nicht mehr möglich.

Diese Grundsätze wendete das OLG Frankfurt sodann auf den hiesigen Fall. Für die Beurteilung der Kausalität sei hier zu berücksichtigen, dass laut der Mandatsvereinbarung nur eine beratende und begleitende Tätigkeit vereinbart war. Es sei daher zu berücksichtigen, dass der Erfolg der Klägerin zum Abschluss des Vertrags nur mittelbar sein könne. Wesentlich für den Abschluss des Vertrags könnten daher auch nur solche Leistungen der Klägerin sein, die den soeben dargelegten Anforderungen entsprächen. Demnach sei eine Kausalität hier zu bejahen.

Nachdem das Berufungsgericht hier auch die übrigen Voraussetzungen eines Provisionsanspruchs, insbesondere eine Vermittlungsleistung und ihren nicht geringen Umfang, als erwiesen ansah, bejahte es somit einen Vergütungsanspruch der Klägerin.

Praxishinweis

Mit der Entscheidung wendet das OLG Frankfurt konsequent die durch den BGH in ständiger Rechtsprechung aufgestellten Grundsätze zur adäquaten Kausalität der Vermittlungsleistung an und entwickelt diese für den Fall der M&A-Beratertätigkeit fort. Insbesondere die Maßgabe des OLG Frankfurt, dass es für eine Kausalität wesentlich auf den Umfang der vereinbarten Tätigkeit ankomme und daher in diesem Fall auch ein mittelbarer Erfolg ausreichend sei, sollte bei der Gestaltung von Mandatsvereinbarungen bei Unternehmenstransaktionen berücksichtigt werden.