

B E S C H L U S S

Der Fürstliche Oberste Gerichtshof hat als Revisionsgericht durch seinen ersten Senat unter dem Vorsitz des Präsidenten Univ.Prof.iR Dr. Hubertus Schumacher sowie die Oberstrichter Dr. Lothar Hagen, lic. iur. Thomas Ritter, lic. iur. Rolf Sele und Dr. Thomas Risch als weitere Mitglieder des Senats, ferner im Beisein der Schriftführerin Barbara Schmid, in der Rechtssache der klagenden Partei *****, *****, 6006 Luzern, vertreten durch Dr. Alexander Amann, Rechtsanwalt, Industriestrasse 16, 9487 Gamprin-Bendern, wider die beklagte Partei *****, *****, *****, *****, vertreten durch Müller & Partner Rechtsanwälte, Landstrasse 37, 9490 Vaduz, wegen CHF 2'097'900.00 s.A. infolge Revision der klagenden Partei gegen das Urteil des Fürstlichen Obergerichts vom 10.03.2021, ON 67, mit dem der Berufung der klagenden Partei vom 20.08.2020, ON 49, gegen das Urteil des Fürstlichen Landgerichts vom 10.06.2020, ON 48, keine Folge gegeben wurde, in nicht öffentlicher Sitzung beschlossen:

Der Revision wird F o l g e gegeben, die Entscheidungen der Unterinstanzen werden aufgehoben und die Rechtssache zur neuerlichen Verhandlung und Entscheidung an das Fürstliche Landgericht zurückverwiesen.

Die Kosten des Revisionsverfahrens sind weitere Verfahrenskosten.

T a t b e s t a n d :

1. Die Beklagte ist ein Unternehmen mit Hauptgeschäftssitz in Hong Kong. Der Kläger ist in der Vergangenheit für die Beklagte als Vermittler tätig geworden und hat mehrere Investitionsprojekte der Beklagten in der Schweiz begleitet, wobei er einmal - 2011 - eine Provision in Höhe von 2% des Kaufpreises für eine Vermittlungstätigkeit (Erwerb des Uhrenherstellers *****) von der Beklagten erhalten hat.

1.1. Mit Teilklage vom 13.12.2017, ausgedehnt in der Tagsatzung vom 15.10.2018 macht der *Kläger*, gestützt auf mehrere Rechtsgründe, eine Provision in Höhe von CHF 2'097'900.-- s.A. für die Vermittlung des Kaufs der vormaligen ***** AG (nunmehr *****) geltend.

1.2. Das *klägerische Vorbringen* hiezu lässt sich wie folgt zusammenfassen:

Zwischen dem Kläger und der Beklagten (damals noch *****) bestehe seit dem Jahr 2010 eine langjährige Geschäftsbeziehung, in deren Rahmen der Kläger als selbständiger Berater und Vermittler für die Beklagte tätig sein sollte. Der Kläger hätte als Vermittler und Unternehmer einzig bei erfolgreichem Abschluss eines Projekts eine Entlohnung erhalten sollen, die sich am Transaktionsvolumen, also zuvorderst am vereinbarten Kaufpreis bemessen würde. Diese vertrauensvolle Zusammenarbeit sei eine solche mit Handschlagsqualität gewesen, es wären keine schriftlichen

Vertragsdokumente errichtet worden. Im Rahmen dieser Geschäftsbeziehung habe sich der Kläger im ständigen Kontakt mit Vertretern der Beklagten, insbesondere mit ***** und ***** befunden. Der Kläger habe der beklagten Partei zahlreiche Investitionsmöglichkeiten eröffnet, diese beraten und bei zahlreichen Projekten der Beklagten in der Schweiz begleitet. So sei der Kläger massgeblich verantwortlich für den Erwerb des Uhrenherstellers ***** durch die Beklagte gewesen. 2015 habe der Kläger an ***** von der Beklagten das zum Verkauf stehende Bankhaus ***** ***** AG mitgeteilt. ***** habe dem Kläger das Interesse umgehend bestätigt. Der Kläger habe sich daraufhin an die Klagsvertreter gewandt, damit diese Kontakt zur ***** Group aufnehmen und die Existenz eines Interessenten mitteilen sollten. Im Auftrag des Klägers habe der Klagsvertreter Dr. ***** am 18.11.2015 telefonisch Kontakt mit ***** , dem Group CEO der ***** Group, aufgenommen. Vorerst hätten weder die Beklagte noch der Kläger namentlich erwähnt werden sollen. Da die ***** Group ebenfalls reges Interesse an der noch unbekanntem potenziellen Käuferin gezeigt habe, sei ein gemeinsamer Besprechungstermin auf den 04.12.2015 in den ehemaligen Kanzleiräumlichkeiten der Klagsvertreter in Zürich avisiert worden. Dieser Besprechungstermin habe dann wie geplant stattgefunden, wobei ***** sowie ein weiterer Mitarbeiter der ***** AG für die ***** Group als Verkäuferin, ***** für die Beklagte, der Kläger als Vermittler sowieso ***** und Dr. ***** von den Klagsvertretern teilgenommen hätten.

Bei dieser Besprechung sei die Käufer- der Verkäuferseite vorgestellt worden. Der Kläger habe sich ebenfalls vorgestellt und auf seine Funktion als Vermittler ausdrücklich hingewiesen. Inhaltlich sei zunächst lediglich erörtert worden, dass die gegenständliche Übernahme als Sharedeal erfolgen sollte, zumal die

Beklagte nicht über ein bestehendes Bankunternehmen verfügt habe. Als nächster Schritt hätte die Beklagte das Non-Disclosure-Agreement (NDA) unterfertigen sollen und hätte sie hiernach eine detaillierte Beschreibung der Kaufsache sowie Zugang zum Data-Room erhalten sollen.

Nach der Besprechung vom 04.12.2015 sei eine durchaus rege Korrespondenz zwischen den Parteien über diese Besprechung und die weitere Vorgangsweise entstanden. ***** habe dem Kläger bestätigt, dass Ende Jahr unterzeichnet würde. Dies habe sich allerdings in der Folge aufgrund angeblicher Geschäftsreisen nach China verzögert. Der Kläger sei mehrfach vertröstet und hingehalten worden. In der Folge sei die Kommunikation mit dem Kläger abrupt abgebrochen. Er habe trotz mehrfachem Nachhaken keine Informationen über den aktuellen Stand des Prozesses mehr erhalten.

Aus der Medienmitteilung der ***** Group vom 21.03.2016 habe der Kläger erfahren müssen, dass die ***** Group und die Beklagte die Gespräche fortgesetzt, sich über die Übernahme der ***** und einen Kaufpreis von CHF 77,7 Millionen geeinigt und den Sharedeal abgeschlossen hätten. Wie sich aus der Adhoc-Mitteilung vom 21.09.2016 zweifelsfrei ergeben würde, sei das Closing des gegenständlichen SPA zwischen der Beklagten und der ***** Holding AG am 21.09.2016 erfolgt. Der Kauf sei damit vollständig abgeschlossen.

Mit Schreiben vom 22.11.2017 habe der Kläger die Beklagte zur Bezahlung eines angemessenen Entgelts für die Vermittlung der Übernahme der ***** bzw. ***** AG aufgefordert. Auf Basis eines Kaufpreises von CHF 77,7 Millionen habe er einen Mittelwert von 2.5 % des Kaufpreises, sohin CHF 2'097'900.00 (inklusive 8% Mehrwertsteuer) geltend gemacht und zur Zahlung

binnen 10 Tagen, sohin bis 04.12.2017 aufgefordert. Bis dato habe der Kläger weder eine Rückweisung noch irgendeine Zahlung von der Beklagten erhalten.

1.3. Die *Beklagte* bestritt, beantragte kostenpflichtige Klagsabweisung und wendete zusammengefasst folgendes ein:

Die Beklagte habe im Jahre 2016 70% der Aktien der ***** AG erworben. Diesem Kaufvertragsabschluss wären im Jahre 2015 Verkaufsbemühungen der ***** Group AG vorangegangen, in welchem Kontext im Herbst 2015 die ***** Group AG den Kontakt mit der ***** Group AG (*****) hergestellt habe. ***** habe bereits Mitte Oktober 2015 Kenntnis davon erlangt, dass die ***** Group AG ihre (indirekt gehaltenen) Anteile an der ***** AG abstoßen habe wollen. Konkret habe ***** von der ***** über einen im Investmentbereich tätigen Bekannten aus Berlin, ***** , erfahren, dass 70% der Aktien der ***** AG zum Verkauf gestanden wären. Hiervon habe ***** im weiteren ***** informiert, der zum damaligen Zeitpunkt Assistent von ***** , dem Verwaltungsratsvorsitzenden der Beklagten, gewesen sei. Sodann hätten ***** von ***** und ***** von der ***** Group AG ein persönliches Treffen zum Zweck der Besprechung des angedachten Verkaufs der ***** AG vereinbart und hätten mit E-Mails vom 26.10.2015 ihre Kontaktdaten ausgetauscht. Das entsprechende Treffen zwischen ***** und ***** habe am 30.10.2015 in Zürich stattgefunden. Nachdem ***** von ***** über die Verkaufsabsichten bezüglich der ***** AG in Kenntnis gesetzt worden sei, habe dieser am 05.11.2015 anlässlich eines persönlichen Gesprächs in Honkong dem Verwaltungsratspräsidentin der Beklagten, ***** , von der Möglichkeit für die Beklagte informiert, 70% der Aktien, der ***** AG zu kaufen.

Am 20.11.2015 habe ***** von ***** zunächst per Telefon und dann per E-Mail weitere Informationen über den Status und die Umstände des Verkaufs der ***** AG erhalten. Mit weiterer E-Mail vom 20.11.2015 habe ***** sodann an ***** die von diesem angeforderten Details bezüglich des Verkaufs der ***** AG in deutscher Sprache übermittelt.

Der Kläger sei erst irgendwann im letzten Novemberdrittel des Jahres 2015 an ***** herantreten und habe dieser mitgeteilt, dass er von einem interessanten Akquisitionsziel wisse, welches zum Verkauf stehen würde. Konkrete Angaben habe der Kläger vorerst nicht gemacht. Erst in einer E-Mail vom 25.11.2015 habe der Kläger erstmals den Namen „*****“ erwähnt und bestätigt, dass er am 04.12.2015 einen Besprechungstermin mit Dr. ***** betreffend die ***** in den Kanzleiräumen der Rechtsvertreter des Klägers in Zürich habe. Bis zu diesem Zeitpunkt sei der Name „*****“ vom Kläger gegenüber ***** nicht geäußert worden. ***** habe in der Folge aus reiner Neugier an dem Treffen des Klägers mit seinen Rechtsvertretern am 04.12.2015 teilgenommen, ohne im Einzelnen zu wissen, was dort besprochen werden sollte. Bei diesem Treffen am 04.12.2015 hätten schliesslich neben den Rechtsvertretern des Klägers und dem Kläger selbst sowie ***** keine weiteren Personen teilgenommen. Insbesondere sei kein Vertreter der ***** AG bei der Besprechung anwesend gewesen. Erst beim Verlassen des Besprechungszimmers habe ***** kurz auf ***** sowie auf einen weiteren Vertreter von ***** getroffen, wobei dieser lediglich kurz gegrüßt worden wäre, eine weitere Konversation oder ein Austausch von Informationen sei hingegen nicht erfolgt. Bei dieser Besprechung am 04.12.2015 hätten die Rechtsvertreter des Klägers über dessen Vermittlung hin angeboten, die Beklagte in einem allfälligen Bieterprozess betreffend der ***** rechtsfreundlich zu vertreten. Vor diesem Hintergrund hätten die

Rechtsvertreter des Klägers dann auch am Nachmittag des 04.12.2015 per E-Mail eine Rechtsanwaltsvollmacht zur Vertretung der Beklagten mit der Bitte um Unterzeichnung an ***** übermittelt. Diese E-Mail habe ***** ebenso unbeantwortet gelassen, wie eine Anfrage des Klägers Mitte Dezember 2015 und eine E-Mail von Dr. ***** am 22.12.2015.

Die Beklagte habe im Zeitpunkt 04.12.2015 längst Kontakt zur ***** Group AG und zur ***** AG hergestellt gehabt, wobei dieser Umstand damals von ***** und der Beklagten vertraulich behandelt worden sei. Die Beklagte sei also bereits lange vor der Intervention des Klägers Ende November 2015 über die Verkaufsabsicht der ***** Group AG hinsichtlich 70% der Aktien der ***** AG in Kenntnis gesetzt worden.

Hinzu komme, dass der Kläger nicht vertragsmässig als Berater oder Vermittler für die Beklagte tätig gewesen sei. Ein Berater- oder Vermittlervertrag zwischen dem Kläger und der Beklagten sei nie abgeschlossen worden. Beim Kläger handle es sich lediglich um einen persönlichen Bekannten von ***** , den dieser vor Jahren im Rahmen einer Veranstaltung in Luzern kennengelernt habe und der ***** anlässlich gelegentlich privater Treffen auch über seine Ideen für Investments berichtet habe.

Bei dem vom Kläger angesprochenen Kauf der Uhrenmarke ***** durch die Beklagte habe die ***** AG eine Provision erhalten, wobei es sich um ein einmaliges Ereignis gehandelt habe. Der Kläger selbst sei nie in einem Vertragsverhältnis mit der Beklagten gestanden und habe weder die Beklagte noch einzelne Vertreter der Beklagten dem Kläger jemals eine Provision für irgendwelche Informationen in Aussicht gestellt. Noch habe der Kläger der Beklagten gegenüber zum Ausdruck gebracht, für sie gegen Entgelt eine Vermittlungstätigkeit auszuüben.

Sodann sei darauf hinzuweisen, dass sowohl der Abschluss eines Non-Disclosure-Agreements (NDA) zwischen der Beklagten und der ***** Group AG als auch der gegenständliche Abschluss des Aktienkaufvertrages betreffend die Aktien der ***** AG letztlich allein durch Mitwirkung von ***** erfolgt sei. Der Kläger hingegen habe keinerlei Leistungen erbracht, die in irgendeiner Weise kausal für den Abschluss des NDA oder des Aktienkaufvertrages gewesen wären.

Mit ***** habe bereits am 28.10.2015 ein Meeting respektive eine Telefonkonferenz zwischen einerseits Vertretern der ***** AG und deren Berater, *****, sowie andererseits Vertretern der Beklagten sowie ***** als deren Berater und Vermittler stattgefunden. In der Folge dieses Treffens habe sich dann ergeben, dass die Beklagte, obschon sie an einer Akquisition der ***** AG Interesse gezeigt habe, zuerst noch weitere Alternativen für Investments in Liechtenstein prüfen habe wollen. ***** habe im Weiteren von der Möglichkeit des Erwerbs von 70% der Aktien der ***** AG erfahren und habe als Berater und Vermittler der Beklagten diese von der entsprechenden Investitionsmöglichkeit in Kenntnis gesetzt. Mit E-Mail vom 18.11.2015, 08:13 Uhr Honkong Zeit, habe ***** an ***** schliesslich umfangreiche Detailinformationen betreffend dem beabsichtigten Verkauf der Aktien der ***** AG gesammelt. Noch am gleichen Tag hätten sie ***** und ***** persönlich getroffen, um das besagte Kaufobjekt und das weitere Vorgehen zu besprechen.

Aufgrund einer Medienmitteilung vom 16.11.2015 sei bereits offiziell bekannt gewesen, dass die ***** AG zum Verkauf stehen würde.

Schliesslich sei hervorzuheben, dass es sich bei ***** um kein vertretungsbefugtes Organ der Beklagten gehandelt habe. ***** sei

lediglich der Assistent von *****, dem Vorstandsvorsitzenden der Beklagten, gewesen.

Zudem habe ***** bereits am 15.11.2015 über das Investment-Memorandum der ***** AG verfügt. Allein vor diesem Hintergrund erweise sich die vom Kläger behauptete Mitteilung an ***** am 17.11.2015, dass die Aktien der ***** AG zum Verkauf ständen, grundsätzlich als nicht verdienstlich und definitiv nicht entlohenswert. Einerseits sei zu berücksichtigen, dass ***** schon am 24. 10. 2015 aus eigener Initiative und völlig unabhängig vom Kläger und dessen angeblichen Kenntnissen oder seiner angeblichen Vernetzung im Bankensektor mit *****, dem vertretenden Verkäufer der ***** AG, Kontakt aufgenommen gehabt habe. Der Kläger habe keinen Kontakt zwischen ***** und ***** hergestellt.

Zum Zeitpunkt der Kontaktaufnahme von ***** am Morgen des 18.11.2015 mit ***** habe kein Organ der Beklagten überhaupt Kenntnis von der behaupteten Kontaktaufnahme des Klägers zu ***** am 17.11.2015 gehabt.

1.4. Der *Kläger* bestritt und brachte vor, dass das Vorbringen der Beklagten grob widersprüchlich sei. Während ursprünglich der Geschehensablauf so dargestellt worden sei, dass ***** von der ***** erstmals zwischen Mitte und Ende Oktober 2015 die ***** ***** AG als Kaufgelegenheit dem ***** mitgeteilt haben solle, während im weiteren Vorbringen weitestgehend von der ***** abgerückt und ***** in den Mittelpunkt des Geschehens gerückt sei. Der Kläger habe jedoch den Nachweis erbracht, dass ***** erst am 18.11.2015 die ***** ***** AG der Beklagten als mögliches Target vorgestellt habe. Jede vorhergehende Tätigkeit von ***** habe offensichtlich ausschliesslich die ***** AG Liechtenstein betroffen.

1.5. Die *Beklagte* hielt dem entgegen, dass die erste Kontaktanbahnung zwischen der Beklagten und den Verkäufern der ***** AG sowie der FMA über Vermittlung von ***** erfolgt sei. Dieser habe zunächst per Email am 18.11.2015 mit ***** , CFO der Beklagten korrespondiert und sich mit diesem persönlich am selben Tag in Hong Kong getroffen. Allein Aufgrund dieses Tätigwerdens und der Vermittlung von ***** und unabhängig von den Informationen von ***** und ***** sei der Geschäftsabschluss erfolgt.

2. Mit Urteil vom 10.06.2020 hat das *Erstgericht* zum einen die Einrede der mangelnden Zuständigkeit verworfen (nicht mehr streitgegenständlich) und zum andern das Klagebegehren vollinhaltlich abgewiesen und den Kläger zum dort näher bestimmten Kostenersatz verpflichtet.

2.1. Das *Erstgericht* ging von folgenden *Feststellungen* aus:

„Die Beklagte ***** (vormals *****) ist ein Unternehmen mit Hauptgeschäftssitz in Hongkong. Executive Directors sind ***** (Chairman), ***** (Chief Executive Officer), ***** , ***** , ***** , ***** , ***** und ***** . Qualified Accountant & Company Secretary (und auch zeichnungsberechtigt für die Beklagte) und CFO ist ***** „*****“.

(Beilagen B, BM und BN, PV Beklagte)

***** „*****“ hatte und hat keine Organfunktion bei der Beklagten und war und ist nicht für diese zeichnungsberechtigt. Er ist auch kein Angestellter der Beklagten. Er tritt nach aussen als „Chairman Assistant“ auf.

(Beilage C, PV Beklagte)

***** bzw. sein Unternehmen ***** AG hat mit der Beklagten einen Beratungsdienstleistungsvertrag abgeschlossen, der unter anderem folgenden Inhalt hat:

DIESER VERTRAG wird am 1. Januar 2011

abgeschlossen **ZWISCHEN:**

- (1) ***** **AG**, einer in der Schweiz gegründeten Gesellschaft mit eingetragenem Sitz in der *****, CH-*****, Schweiz (dem „**Dienstleister**“) und
- (2) *****, einer auf den Kaimaninseln gegründeten Gesellschaft mit Hauptgeschäftssitz in Hongkong, *****, *****, *****, * *****, *****, Hongkong (der „**Gesellschaft**“).

VORBEMERKUNGEN:

- (A) Die Gesellschaft ist hauptsächlich in den Bereichen Herstellung und Vertrieb von Uhren und Armbanduhren sowie Immobilienanlagen tätig (das „**Geschäft**“).
- (B) Zur Förderung der Entwicklung der Gesellschaft möchte die Gesellschaft Dienstleistungen des Dienstleisters in Bezug auf den Geschäftsbetrieb der Gesellschaft in Anspruch nehmen und der Dienstleister ist bereit, diese Unterstützung zu den hierin enthaltenen Bedingungen zu leisten.

AUFGRUND DESSEN vereinbaren die Vertragsparteien Folgendes:

1. INTERPRETATION

(...)

2. BERATUNGSDIENSTLEISTUNGEN

2.1 Gemäss den Bedingungen dieses Vertrages hat der Dienstleister für die Gesellschaft die in Klausel 2 festgelegten Dienstleistungen zu erbringen.

2.2 Der Dienstleister hat für die Gesellschaft folgende Dienstleistungen zu erbringen:

- (a) Unterstützung der Gesellschaft bei ihrer Geschäftsentwicklung in der Schweiz und in Übersee;
- (b) Finden und Vorstellen von Uhrenherstellern in der Schweiz und in Übersee zum Zwecke der geschäftlichen Zusammenarbeit mit der Gesellschaft;

- (c) Vorstellen geeigneter Talente in der Uhrenbranche in der Schweiz und in Übersee für die Gesellschaft;
- (d) Beratung und Unterstützung des Managements der Gesellschaft bei Fusions- und Ankaufsgeschäften in der Schweiz und in Übersee;
- (e) Beratung der Gesellschaft in Bezug auf ihre Geschäftsstrategie;
- (f) Beratung der Gesellschaft in Bezug auf ihren Geschäftsbetrieb sowie weitere Dienstleistungen, die zwischen der Gesellschaft und dem Dienstleister von Zeit zu Zeit vereinbart werden.

3. BEZAHLUNG

3.1 Als Entgelt für die Beteiligung des Dienstleisters an diesem Vertrag und die Erbringung der betreffenden Dienstleistungen für die Gesellschaft gemäss Klausel 2 zahlt die Gesellschaft dem Dienstleister ein monatliches Beratungshonorar in Höhe von HKD 105.000 (das „**Beratungshonorar**“).

Am Ende eines jeden Jahres hat der Dienstleister Anspruch auf doppeltes Entgelt in Höhe des monatlichen Beratungshonorars, zahlbar am 31. Dezember. Im ersten Dienstjahr wird das doppelte Honorar anteilig ausgezahlt.

3.2 Die Zahlung des Beratungshonorars hat binnen zehn Werktagen ab dem Ende eines jeden Monats zu erfolgen.

3.3 Der Dienstleister stimmt zu, dass die Gesellschaft ausser dem Beratungshonorar gemäss Klausel 3.1 oben keine weiteren Kosten, Honorare oder Entgelte im Zusammenhang mit diesem Vertrag an den Dienstleister zu zahlen hat.

3.4 Die Gesellschaft übernimmt keine vorgeschriebenen Beiträge für Vorsorgefonds zugunsten von Verwaltungsratsmitgliedern, Amtsträgern oder Mitarbeitern des Dienstleisters.

4. KÜNDIGUNG

(...)

5. ABTRETUNG UND DELEGIERUNG

Ohne schriftliche Zustimmung der Gesellschaft dürfen weder dieser Vertrag noch Rechte oder Pflichten daraus vom Dienstleister abgetreten, ausgeweitet, im Rahmen einer Sublizenz vergeben oder anderweitig übertragen werden und der Vertrag darf keinem Konkursverwalter, Zwangsverwalter oder sonstigem Rechtsnachfolger des Dienstleisters zugutekommen, weder aufgrund einer gesetzlichen Regelung noch aus anderen Gründen. Eine Abtretung oder Übertragung ohne die erforderliche Zustimmung und Genehmigung ist null und nichtig und stellt eine Vertragsverletzung dar.

6. VERTRAULICHKEIT

(...)

7. ALLGEMEINE BESTIMMUNGEN

7.1 (...)

8. MITTEILUNGEN

(...)

8.3 Die Adressen und Faxnummern der Vertragsparteien im Sinne dieses Vertrages lauten wie folgt:

<u>Name der Vertragspartei</u>	<u>Adresse</u>	<u>Faxnummer</u>	<u>zu Händen</u>
--------------------------------	----------------	------------------	------------------

Dienstleister	*****	*****	
	CH-*****	*****	
	Schweiz		

die Gesellschaft	*****	*****	*****	Herrn	*****
------------------	-------	-------	-------	-------	-------

Hongkong

(...)

9. ZUSTELLUNGSBEVOLLMÄCHTIGTE

Der Dienstleister ermächtigt und ernennt hiermit unwiderruflich *****
*****, wohnhaft *****, CH-*****, Schweiz (oder eine andere in Hongkong
ansässige oder gegründete Person, die ihn laut Mitteilung an die anderen
Vertragsparteien ersetzt), zum Zustellbevollmächtigten, der die Zustellung
aller Prozessdokumente aufgrund dieses Vertrages oder im Zusammenhang
mit diesem Vertrag annehmen darf und eine Zustellung am 1. Januar 2011
gilt als Zustellung an den Dienstleister.

10. GELTENDES RECHT UND GERICHTSSTAND

(...)

ZU URKUND DESSEN haben die Vertragsparteien diesen Vertrag am
eingangs genannten Datum unterzeichnet.

UNTERZEICHNET

für und im Namen von

***** **AG**

in Anwesenheit von *****

UNTERZEICHNET

für und im Namen von

in Anwesenheit von *****

(Beilage 30)

Der Kläger ist einer der Geschäftskontakte der Beklagten in der Schweiz. Er
lernte ***** 2010 in Luzern kennen und unterhält seither eine
Geschäftsbeziehung zur Beklagten. Ein schriftliches Vertragswerk zwischen
den Parteien wurde diesbezüglich nicht errichtet.

Nicht festgestellt werden kann, dass ***** bereits zu Beginn der Beziehung
2010 ausdrücklich die „Spielregeln“ festgelegt hat, nach denen ***** sich
eine Zusammenarbeit mit Partnern vorstellt, nämlich dass erstens ein
Honorar nur bei einem erfolgreichen Abschluss eines Geschäftes bezahlt

werden soll, dass zweitens „alles über ***** zu gehen habe“ und dass drittens die Regel gelte, ein Mann ein Wort, und man nichts Schriftliches brauchen würde.

Der Kläger ist in der Vergangenheit für die Beklagte als Vermittler tätig geworden und hat mehrere Investitionsprojekte der Beklagten in der Schweiz begleitet. Es war allen Beteiligten klar, dass der Kläger für seine Bemühungen (nur dann) entlohnt wird, wenn es zu einem erfolgreichen Abschluss des Geschäftes kommt.

Der Kläger (bzw. seine Firma ***** AG) hat bislang nur einmal – 2011 – eine Provision (in Höhe von 2 % des Kaufpreises) für eine Vermittlungstätigkeit (für das erfolgreich abgeschlossene Projekt “*****” [Erwerb des Uhrenherstellers *****]) von der Beklagten erhalten.

(Beilagen G, H und I, PV Kläger, PV Beklagte)

Dem Kläger war bewusst, dass ***** nicht Organ der Beklagten war und Informationen an ***** weiterzuleiten hat.

2016 hat die Beklagte 83.22 % des Kapitals der ***** ***** AG von der ***** ***** Holding AG und von Minderheitsbeteiligten übernommen, und zwar zu einem Preis von rund CHF 93'545'470.00.

(Beilage J, PV Beklagte, ausser Streit)

Dieser Übernahme vorausgegangen waren Verkaufs- und Vermittlungsverhandlungen, in welche eine Vielzahl von Personen involviert war.

Am 16.11.2015 hat die ***** Group AG in einer Medienmitteilung unter anderem mitgeteilt, dass entschieden worden sei, die ***** ***** AG zu veräussern, wobei im Einzelnen hierzu ausgeführt wurde:

„Stand der Umsetzung des Sanierungsplanes der ***** Group AG

Vor dem Hintergrund der Sanierungsbedürftigkeit der Holding-Gesellschaften in der Schweiz und in Liechtenstein haben der Verwaltungsrat der ***** Group AG und der ***** ***** Holding AG mit Blick auf das Ziel einer Umsetzung der Sanierungspläne beschlossen, die beiden Privatbanken in Liechtenstein und Österreich – die ***** ***** AG und die ***** ***** AG) – zu veräussern. Sowohl in Liechtenstein als auch

in Österreich werden Verkaufsgespräche geführt und Verhandlungen vorangetrieben. Zum heutigen Zeitpunkt liegen noch keine abschliessenden Entscheide vor. Es wird derzeit davon ausgegangen, die Transaktionen bis Ende Dezember 2015 zum Abschluss bringen zu können. Das Ergebnis wird zu gegebener Zeit kommuniziert.“

Entsprechend dieser Medienmitteilung berichtete das Liechtensteinische Vaterland in der Online-Ausgabe am Vormittag des 16.11.2015 unter anderem über den geplanten Verkauf der Privatbankentöchter in Liechtenstein und Österreich. Auch in einer Medienmitteilung der FMA vom gleichen Tage wurde darauf hingewiesen, dass die ***** Group AG entschieden habe, die ***** ***** AG zu veräussern.

(Beilagen A, 17 und 18)

Die Verkäuferin ***** ***** Holding AG ihrerseits hatte schon im August 2015 die ***** AG, Zürich, damit beauftragt, Kaufinteressenten für die ***** ***** AG ausfindig zu machen. Die Veräusserung der ***** ***** AG firmierte unter dem Namen „Project *****“. Auf Seite von ***** AG war unter anderem ***** mit der Aufgabe betraut. ***** hat verschiedene Bewerbergesuche bewertet und erste Ergebnisse der ***** ***** Holding AG (bzw. dem damals für diese gerichtlich bestellten Beistand) vorgelegt.

(Beilagen 14 und 18)

Der Kläger hat erstmals in einer SMS an ***** am 17.11.2015, 13.45 Uhr, den Namen „*****“ erwähnt. Im Rahmen dieses SMS-Chats haben der Kläger und ***** ein Treffen am Nachmittag des 17.11.2015 in der ***** Bar in Zürich vereinbart, wo sich die beiden dann um 16.00 Uhr oder 17.00 Uhr auch getroffen haben. Bei diesem etwa 45 Minuten dauernden Treffen wurden einerseits eine Liste mit Agenturen, die mit dem gegenständlichen Kaufgeschäft nichts zu tun hat, und andererseits auch über die ***** gesprochen und hat sich ***** sehr interessiert gezeigt und erklärt, dass er nähere Informationen benötigen würde, um diese seinem Chef, ***** , mitteilen zu können. Er erkundigte sich auch, ob der Kläger ein Investitionsmemorandum haben würde, worauf der Kläger erklärte, dass er ein solches nicht haben würde, aber Informationen über die ***** in einem Fact Sheet zusammenstellen und ***** am nächsten Tag bei ihm zuhause in den Briefkasten einwerfen würde.

Im Auftrag des Klägers hat Dr. ***** am 18. und 19.11.2015 Informationen und Unterlagen von ***** von der ***** ***** AG eingeholt.

(Beilage X)

Das vom Kläger mit Datum vom 19.11.2015 verfasste Fact Sheet hat er am 18.11.2015 abends oder am 19.11.2015 morgens wie vereinbart in den Briefkasten des ***** eingeworfen. Dieses Fact Sheet hatte folgenden Inhalt:

VERTRAULICH / PERSÖNLICH
To *** zur Kenntnisnahme von**
******* AUSSCHLIESSLICH**
Exposé *** (LI) AG**

Sehr geehrter Herr *****

...

(Beilage Y)

Der Kläger hat ***** angeboten, ein Meeting zu organisieren, bei welchem Vertreter der Käufer- und Verkäuferseite zusammentreffen könnten, womit ***** einverstanden war.

Mit E-Mail vom 24.11.2015 lud Dr. ***** – nach Terminabsprache mit dem Kläger – ***** zu einem Termin vom 04.12.2015, 12:00 Uhr, in der Kanzlei *****, Zürich, ein und teilte gleichzeitig mit, dass von Seiten der Kaufinteressenten insbesondere der General Counsel des Hauptinteressenten teilnehmen werde; Ziel sei es, dass sich die Parteien kennen lernen, die gegenseitigen Interessenlagen ausgetauscht würden und allenfalls ein gemeinsames weiteres Vorgehen besprochen werde. ***** ersuchte *****, den Mitarbeiter der Firma *****, am Termin teilzunehmen, wobei ***** am 01.12.2015 seine Teilnahme – unter anderem auch gegenüber Dr. ***** – bestätigte. Am 25.11.2015 gab der Kläger ***** den Termin des Meetings in Zürich bekannt.

(Beilagen Z, AA und 10)

Der Termin vom 04.12.2015 war so strukturiert, dass zunächst eine Vorbesprechung ohne den Vertreter der Gegenseite (*****) stattgefunden hat. Dabei hat ***** sich vorgestellt und insbesondere die Unternehmensgeschichte der Beklagten, damals noch *****, referiert. Bei dem anschliessenden Hauptmeeting sind die Vertreter der ***** AG, ***** und ein Mitarbeiter von diesem, dazu gestossen. Der Kläger hat sich nicht als Unternehmer und Vermittler vorgestellt, sondern damit, dass er durch seine Geschäftskontakte und seine langjährige Erfahrung in Geschäften mit fremden Kulturen deren Denkart gut verstehen und möglicherweise kulturelle Differenzen sehr gut überbrücken helfen könne. Bei diesem Hauptmeeting wurde auch die weitere Vorgangsweise besprochen, insbesondere das Zugehen auf die FMA und dann als ersten Schritt die Übermittlung des Non-Disclosure-Agreement (NDA) und dass man nach Unterfertigung des NDA einen Zugang zum Investmentmemorandum und dann zum Data-Room erhalten würde.

***** hat sich im Laufe des Meetings vorzeitig verabschiedet, wobei nicht genau festgestellt werden kann, ob die Themen FMA und NDA schon vor seiner Verabschiedung besprochen worden sind.

Im Zuge der Besprechung vom 04.12.2015 legte weder ***** noch ***** offen, dass sie bereits Kontakt miteinander gehabt hatten. ***** verschwieg zudem, dass er bereits über das Investment-Memorandum der ***** ***** AG verfügte.

Tatsächlich hatte sich ***** bereits am 24.11.2015 telefonisch mit ***** AG in Verbindung gesetzt und dabei erklärt, dass er über den Verkaufsprozess eines Teiles der ***** informiert sei und dass er bereits im Besitz des Investment-Memorandums sei; sein Advisor sei Herr ***** von ***** ***** Group (*****). Diese Information hatte ***** ***** (von ***** AG) mit E-Mail vom 24.11.2015, 14.45 Uhr, an ***** weitergeleitet. Auf diese E-Mail hin hatte ***** bei ***** ***** mit E-Mail vom 24.11.2015, 16.08 Uhr, nachgefragt, wie ***** ohne NDA zum Investment-Memorandum gelangt sei. Gleichzeitig hatte er um weitere Informationen über ***** ersucht. Am 02.12.2015 hatte ***** sodann telefonisch Kontakt mit ***** aufgenommen und mitgeteilt, dass das Treffen am 04.12.2015 um 12.00 Uhr in Zürich mit ***** und Vertretern stattfinden wird.

(Beilagen AB, AD, AJ und 13)

Ob ***** damals Ende November tatsächlich im Besitz des Investment-Memorandums war und wie er dazu gekommen ist, kann nicht festgestellt werden.

Vor dieser Kontaktaufnahme des ***** mit ***** AG hatte ***** von der ***** (***** ***** Group AG) mit E-Mail vom Freitag, dem 20.11.2015, ***** mitgeteilt, dass er von einem guten Kollegen aus Berlin, ***** , über die Möglichkeit 70% der ***** in Liechtenstein zu erwerben, informiert worden sei; er (*****) habe sich beim Leiter M&A der ***** Group gemeldet, welcher dies bestätigt und mitgeteilt habe, dass ***** AG den Verkaufsprozess leitet; bei Interesse würde dieser sicherstellen, dass ein Informationsmemorandum übermittelt würde; ***** habe ausserdem letzten Mittwoch erzählt, dass ein anderer Kollege von ihm, nämlich ***** – den Familiennamen habe er vergessen, er lebe aber in Hongkong – kürzlich im Gespräch mit ***** , ***** , ***** , ***** und ***** in Hongkong geführt habe bezüglich der Möglichkeit des Erwerbes von 70% der ***** in Liechtenstein; nach *****s Einschätzung nach diesem Meeting sei ***** ernsthaft daran interessiert, diesen 70%-Anteil zu kaufen.

Mit E-Mail vom 27.11.2015 hat ***** ***** ein offizielles „Verkaufsdokument“ („sales document“) (Kurspräsentation) der ***** ***** AG in englischer Sprache übermittelt.

(Beilagen 4 bis 7, 9)

Nach dem Meeting am 04.12.2015 schrieb Dr. ***** per E-Mail an ***** , dass er für die Weiterleitung an ***** von ***** AG den kompletten Namen und die Adresse des Käufers benötige.

Am 07.12.2015 schickte ***** das NDA für das Projekt „*****“, den Verkauf der ***** ***** AG, an die Klagsvertreter, wobei er gleichzeitig ersuchte, das unterfertigte NDA zurückzusenden. Dr. ***** leitete dieses mit E-Mail vom 09.12.2015 an ***** zur Unterzeichnung weiter und ersuchte gleichzeitig um Übermittlung eines Auszuges aus dem Handelsregister *****, um die Unterschriftsberechtigung für die Beklagte überprüfen zu können.

(Beilagen AL und AN)

Am Samstag, dem 19.12.2015 teilte der Kläger Dr. ***** mit, dass er heute Kontakt mit ***** gehabe habe und dieser offensichtlich in China sei und mit dem Management und Board auf der Grundlage der vorliegenden und oder ihnen zugänglichen Informationen eine erste rudimentäre strategische Bewertung durchführen würde; er (Kläger) erwarte am nächsten Dienstag Bescheid über das weitere Vorgehen.

(Beilage AQ; PV Kläger)

Am 21.12.2015 erkundigte sich ***** bei den Klagsvertretern, ob sie bereits Gelegenheit gehabt hätten, das NDA mit ihren Kunden zu besprechen. Die Klagsvertreter teilten ***** mit, dass sie auf Rückmeldung warteten und dass sie ***** über die bekannt gewordenen Ereignisse (Razzia) berichtet hätten. Am 22.12.2015 teilte ***** den Klagsvertretern mit, dass er keine zeitlichen bzw. organisatorischen Auswirkungen auf den Verkaufsprozess erwarte. Gleichzeitig ersuchte er um eine zeitige Übermittlung des NDA's, um den Kunden die Möglichkeit zu geben, zu anderen Käufern aufzuschliessen.

(Beilage AR)

***** *****, CFO der Beklagten, wurde von *****, CEO der ***** ***** in Hongkong, mit Email vom Mittwoch, 18. November 2015 8:13, Hongkong Zeit, davon informiert, dass die ***** ***** zum Verkauf stehen würde. Im Einzelnen führte ***** folgendes aus:

Lieber *****,

Es stehen eine zweite Bank in Liechtenstein und eine Schwesterbank in Österreich zum Verkauf. ***** . Bitte sieh dir die Website an.

...

(Beilage 16)

Dem vorausgegangen war eine Besprechung am 28.10.2015 zwischen Vertretern der Beklagten (unter anderem *****, ***** und *****) und Vertretern einer anderen zum Verkauf stehenden Bank (***** AG). Die Beklagte war zum Ergebnis gekommen, dass die ***** zu klein für die

Beklagte sei. Daraufhin stellte ***** der Beklagten mit der erwähnten Email vom 18.11.2015 die ***** ***** AG vor.

Nach dieser E-Mail trafen sich ***** und ***** in einer Bar in der Nähe des Büros in Hongkong, und zwar noch am selben Tag (18.11.2015). Bei diesem Treffen unterhielten sich die beiden über weitere Details und besprachen die nächsten Schritte. Als solche waren eine Vertraulichkeitsvereinbarung und anschliessend das Angebot geplant.

(Beilage 16, PV Beklagte)

***** hatte vor Erhalt der E-Mail von ***** am 18.11.2015 und dem Gespräch am gleichen Tag keinen Kontakt mit *****. Er wusste nichts davon, dass der Kläger ***** von der Möglichkeit des Kaufs von Anteilen der ***** ***** AG informiert hat.

(PV Beklagte)

***** hat der Beklagten – wie festgestellt – das Kaufobjekt ***** ***** AG vorgestellt und gemeinsam mit ***** an der Vertraulichkeitsvereinbarung gearbeitet, die schliesslich im Januar 2016 unterfertigt wurde, nachdem es Anfang Januar 2016 verschiedene Abklärungen und Rückfragen (zwischen ***** und ***** und *****) betreffend die Zeichnungsberechtigung gegeben hatte. Schliesslich hat ***** gemeinsam mit ***** auch an der Erstellung eines Angebots für ***** AG gearbeitet. Er führte Konferenzgespräche mit der FMA und mit ***** AG. Er war von Anfang bis zur Eröffnung des Data-Rooms beteiligt. Ursprünglich war ***** als Berater der Beklagten für die Abwicklung des Kaufs der ***** ***** AG engagiert. Zu einem späteren Zeitpunkt hat die Beklagte zusätzlich *****, mit der die Beklagte schon früher eng zusammengearbeitet hatte, als Berater engagiert.

(Beilage 23 bis 27, PV Beklagte)

Die ***** ***** AG wurde 2017 in ***** AG umbenannt. Auf der Generalversammlung der ***** AG am 03.03.2017 wurden für das Geschäftsjahr 2016 insgesamt CHF 4'521'800 bzw CHF 23.00 pro Aktie an Dividenden beschlossen. Auf der Generalversammlung der ***** AG am 16.03.2018 wurden für das Geschäftsjahr 2017 insgesamt CHF 8'483'000 bzw. CHF 42.50 pro Aktie an Dividenden beschlossen.

(Beilagen 3, L und M)

Im Aktienbuch der ***** AG waren ursprünglich die Beklagte (mit 121.000 Aktien) und eine weitere Verbandsperson (mit 15.000 Aktien) als Aktionäre eingetragen.

(Beilage Q)

Die Statuten der ***** AG haben unter anderem folgenden Inhalt:

1. Firma

Unter der Firma

******* AG**

besteht mit Sitz in FL-9487 Gamprin-Bendern eine Aktiengesellschaft von unbeschränkter Dauer gemäss den vorliegenden Statuten und den Vorschriften der Art. 261 ff. des Liechtensteinischen Personen- und Gesellschaftsrechts („PGR“) sowie des Gesetzes über die Banken und Wertpapierfirmen (Bankengesetz) (die „Gesellschaft“).

(...)

5. Generalversammlung

5.1 Der Generalversammlung der Aktionäre stehen folgende unübertragbare Befugnisse zu:

- a) Die Wahl und Abberufung des Verwaltungsrates sowie dessen Präsidenten, die Wahl und Abberufung der Revisionsstelle;
- b) Die Abnahme der Bilanz, der Erfolgsrechnung und des Geschäftsberichtes sowie die Beschlussfassung über die Verwendung des Reingewinnes;

(...)

5.11 In der Generalversammlung berechtigt jede Aktie zu einer Stimme.

(...)

5.13 Die Generalversammlung fasst ihre Beschlüsse und vollzieht ihre Wahlen, soweit nicht zwingende Vorschriften des Gesetzes oder die Statuten eine höhere Mehrheit bestimmen, mit der einfachen Mehrheit der

vertretenen Stimmen.

(Beilage R)“

2.2. *Rechtlich* führte das *Erstgericht* - nach beweiswürdigen Überlegungen (vgl S 27 bis 31 des Urteils - auf welche im gegebenen Zusammenhang Bezug zu nehmen sein wird) - unter Darlegung der Bestimmungen zum Mäklervertrag gemäss Art. 412, 413 chOR und hiezu ergangener schweizerischer Rechtsprechung aus, dass der Kläger nicht der erste gewesen sei, der der Beklagten Kenntnis vom Verkaufsinteresse der ***** Holding AG betreffend die ***** AG verschafft hätte. Auch habe das Treffen am 04.12.2015 in Zürich keine erste Kontaktherstellung zwischen Käufer- und Verkäuferseite dargestellt, zumal von Seiten der Verkäuferin niemand anwesend gewesen sei und der Vertreter der Verkäuferin, die ***** AG, der Beklagten schon aufgrund der Mitteilung des ***** am 18.11.2015 bekannt gewesen sei. So gesehen habe die Beklagte auch nicht fremde bzw. vom Kläger erhaltene Kenntnisse ausgenutzt, sondern die Kenntnisse über Kaufobjekt, Verkäuferseite bzw. deren Vertreter anderweitig - schon vor der Information bzw. der Vermittlung durch den Kläger - erworben gehabt. Deshalb scheidet auch ein Verwendungsanspruch aus. Auch stelle sich deshalb die Frage eines allfälligen kollusiven Zusammenwirkens zwischen den Vertragsparteien gar nicht, da der Kläger nicht den ersten Kontakt zwischen der Beklagten und der ***** Holding AG hergestellt habe, dies vielmehr durch ***** erfolgt sei.

3. Der Berufung des Klägers gab das *Fürstliche Obergericht* keine Folge. Eine Mangelhaftigkeit des erstinstanzlichen Verfahrens wurde verneint. Ebenso wenig wurde der vom Kläger erhobene Beweisrüge Folge gegeben.

In *rechtlicher Hinsicht* ging das Berufungsgericht im Hinblick auf den Provisionsanspruch des Klägers von der Anwendbarkeit des Schweizer Rechts aus. Der Mäklerlohn sei grundsätzlich dann verdient, sobald der Vertrag infolge des Nachweises oder infolge der Vermittlung des Mäklers zustande gekommen sei (Art 413 Abs 1 OR). Der Mäkler müsse eine Tätigkeit von der Art, wie sie vereinbart worden ist, entfaltet haben. Das Zustandekommen des angestrebten Vertrags müsse auf eine Tätigkeit des Mäklers zurückzuführen sein, sohin müsse zwischen der Tätigkeit und dem Vertragsabschluss ein Kausalzusammenhang bestehen. Dieses Erfordernis fehle dann, wenn das Vertragsinteresse des zugeführten Interessenten dem Auftraggeber bereits bekannt gewesen sei. In rechtlicher Hinsicht seien die von der Berufung gewünschten Feststellungen nicht entscheidungserheblich, da selbst bei Zutreffen derselben sich nichts am rechtlichen Befund geändert hätte. Entscheidend sei der vom Erstgericht festgestellte und unbekämpft gebliebene zeitliche Ablauf der Ereignisse vom 17. und 18.11.2015 sowie 19.11.2015. Der Kläger sei nicht der erste gewesen, der der Beklagten Kenntnis vom Verkaufsinteresse der ***** Holding AG betreffend die ***** AG verschafft habe. Der Kläger habe in der SMS vom 17.11.2015 an ***** nur „*****“ genannte und beim späteren Treffen am selben Tag erklärt, er werde ein Fact Sheet mit näheren Angaben am nächsten Tag in den Briefkasten des ***** einwerfen. Nach den unbekämpft gebliebenen Feststellungen sei die Beklagte in der Person des CFO ***** ein Entscheidungsträger von ***** mit E-Mail vom Morgen des 18.11.2015 über das Kaufobjekt einschliesslich des Beratungsunternehmens, welches die Verkaufsverhandlung für die Verkäuferin führen würde, vollständig informiert gewesen. Das Erfordernis des Kausalzusammenhangs zwischen der Tätigkeit des Mäklers und dem Vertragsabschluss fehle. Zusammenfassend sei

festzuhalten, dass der Kläger nicht der erste war, der der Beklagten Kenntnis vom Verkaufsinteresse der ***** Holding AG betreffend die ***** Holding AG verschafft habe und ihr die erforderlichen Angaben geliefert habe, damit sie Kaufverhandlungen mit dieser aufnehmen habe können. Der Kläger habe in der SMS vom 17.11.2015 an ***** (übrigens zu einem Zeitpunkt, in dem die Verkaufsabsichten der ***** Holding AG bereits medialen Niederschlag gefunden hätten) nur „*****“ genannt und beim späteren Treffen lediglich erklärt, er werde ein Fact Sheet mit mehreren Angaben in den Briefkasten des ***** einwerfen, nachdem ***** ausdrücklich deponiert habe, dass er „nähere Informationen benötigen würde, um diese seinem Chef, *****, mitteilen zu können“, und wann er es an ***** oder andere Organe der Beklagten weitergeleitet habe, war die Beklagte in der Person von ***** jedenfalls über das Target umfassend informiert. Auch habe das Treffen am 04.12.2015 in Zürich keine (erste) Kontaktherstellung zwischen Käufer- und Verkäuferseite dargestellt, zumal von Seiten der Verkäuferin niemand anwesend gewesen sei und der Vertreter der Verkäuferin, die ***** AG anwesend gewesen sei und der Vertreter der Verkäuferin, die ***** AG der Beklagten schon aufgrund der Mitteilung des ***** am 18.11.2015 an ***** bzw der E-Mail des ***** vom 20.11.2015 an ***** bekannt gewesen sei.

Nach den Ausführungen des Fürstlichen Obergerichts scheitere die Berechtigung der Klagsforderung auch daran, dass das blosse „*name-dropping*“ keinen Provisionsanspruch des Klägers auszulösen vermag. Nach den unbekämpft gebliebenen Feststellungen sei die frühere Tätigkeit des Klägers für die Beklagte stets eine vermittelnde, begleitende Tätigkeit bei Investitionsprojekten der Beklagten gewesen, nie jedoch der blosse Nachweis, dass es einen Kandidaten gebe, welcher „auf dem Markt“ sei. Den ihm

obliegenden Beweis, dass blosser Nachweismäklerei geschuldet sei, habe der Kläger jedoch nicht erbracht und habe auch nicht vorgebracht, dass das Bezahlen einer M&A Provision für einen blossen Tipp bei Übertragungen von Unternehmen üblich sei.

4. Die *klagende Partei* hat rechtzeitig gegen dieses Urteil *Revision* aus den Revisionsgründen der Mangelhaftigkeit des Berufungsverfahrens und der unrichtigen rechtlichen Beurteilung erhoben. Die klagende Partei begehrt, das angefochtene Urteil des Fürstlichen Obergerichts vom 10.03.2021, 08 CG.2017.604, ON 67, dahingehend abzuändern, dass der Klage vollinhaltlich stattgegeben werde; in eventu wird begehrt, das angefochtene Urteil des Fürstlichen Obergerichts aufzuheben und die Rechtssache zur Ergänzung des Verfahrens und neuerlichen Entscheidung an das Fürstliche Obergericht, in eventu an das Fürstliche Landgericht zurückzuverweisen. Ein Kostenantrag wird gestellt.

Zu den einzelnen Ausführungen der Revision wird im Einzelnen bei der Begründung der Revisionsentscheidung eingegangen.

5. Die *beklagte Partei* hat rechtzeitig eine *Revisionsbeantwortung* überreicht, mit der sie beantragt, der Revision des Klägers keine Folge zu geben und das Urteil des Fürstlichen Obergerichts vollumfänglich zu bestätigen. Ein Kostenantrag wird gestellt.

Die gegen die Revision des Klägers geltend gemachten Gründe werden bei Erledigung der Revision im Rahmen der Begründung berücksichtigt.

6. Hiezu hat der *Fürstliche Oberste Gerichtshof* erwogen:

6.1. Vorauszuschicken ist, dass die Anwendbarkeit schweizerischen Rechts zwischen den Streitparteien unstrittig ist: Die Parteien gehen übereinstimmend von der Anwendbarkeit schweizerischen Rechts aus (Klage 11, Klagebeantwortung 16).

6.2. Der Kläger hat seine Revision ua auf eine behauptete Mangelhaftigkeit des Berufungsverfahrens wegen sachlich nicht nachvollziehbarer Nichteinvernahme angebotener Zeugen gestützt und diese Rüge ua auf eine unrichtige rechtliche Beurteilung der Untergerichte zurückgeführt. Im Rahmen des Rechtsmittelgrundes der unrichtigen rechtlichen Beurteilung wurden – damit korrespondierend - sekundäre Feststellungsmängel geltend gemacht. Auf diese ist vorab einzugehen (vgl *Becker* in *Schumacher* [Hrsg], HB LieZPR Rz 26.49; OGH 08 EG.2015.13).

6.3. Der Kläger rügt die – ungeachtet seines Beweisanbots – nicht vorgenommene Einvernahme des Zeugen *****. Es ist idZ zutreffend, dass der Kläger ua vorgebracht hat, dass es sich bei ***** um ein faktisches Organ bzw einen rechtsgeschäftlichen Vertreter (Art 32 ff OR) und Erfüllungsgehilfen (Art 101 OR) der Beklagten gehandelt habe. Der Kläger hat dazu auch eine langjährige ständige Geschäftsverbindung mit ***** behauptet (StV ON 17, 6; Schriftsatz ON 22, 6 ff mit umfangreichem Beweisanbot zu Rz 28, 29, 32) und brachte auch zur *Vertretungsfrage und der Zurechnung des Handelns des ***** an die Beklagte* ausführlich vor (StV ON 23, 2 – 15). Darüber hinaus wurde vom Kläger behauptet: ***** sei von der Beklagten hauptverantwortlich mit den Investments und Aquisitionen der Beklagten in der Schweiz betraut gewesen und sei als «legitimierter Vertreter und faktisches Organ der Beklagten» in dieser Hinsicht einzustufen (StV ON 17, 7).

6.4. Diese Behauptungen und die damit im Zusammenhang stehenden Beweisanbote sind entscheidungsrelevant, dies insb unter dem hier heranstehenden rechtlichen Aspekt einer allfälligen *Anscheins- bzw Duldungsvollmacht* des *****. Sie wurden im bisherigen Verfahren nicht hinreichend berücksichtigt. Denn: Im Zusammenhang mit einer über Jahre zwischen den Streitparteien

bestehenden Geschäftsverbindung, in welcher wesentlich ***** eingebunden war und den Kläger mit diversen Tätigkeiten beauftragte, erscheint eine mögliche Willens- und Wissenszurechnung von Mitteilungen an ***** an die Adresse der Beklagten durchaus naheliegend. Dazu ist es gar nicht erforderlich, dass ***** sogar als (faktisches) Organ der Beklagten auftrat bzw zu qualifizieren wäre. Es genügt für eine Zurechnung von Willens- und Wissenserklärungen an die Adresse der Beklagten eine Anscheins- oder Duldungsvollmacht. Insofern weicht daher die rechtliche Beurteilung des Fürstlichen Obersten Gerichtshofs von jener der Untergerichte ab.

6.5. Auch nach schweizerischen Recht werden Duldungs- und Anscheinsvollmacht anerkannt: Eine Duldungsvollmacht liegt dann vor, wenn dem Vertretenen der Wille zu Vollmachtserteilung fehlt, er aber vom Auftreten des Vertreters Kenntnis hat und dagegen nicht einschreitet, und der als Vertreter handelnde den fehlenden Bevollmächtigungswillen nicht erkennt und (nach Treu und Glauben) auch nicht erkennen muss (*Watter*, Basler Kommentar OR Art 33 Rz 16; *Zäch/Künzler*, Basler Kommentar OR Art 33 Rz 47 f; *Kut* in *Furrer/Schnyder*, Handkommentar zum Schweizer Privatrecht, Obligationenrecht³ [2016] Art 33 Rz 8). Eng verwandt mit der Duldungsvollmacht ist die Anscheinsvollmacht: Diesfalls hat der Vertretene keine Kenntnis, dass ein anderer sich als Vertreter ausgibt, hätte aber bei pflichtgemässer Aufmerksamkeit das Vertreterhandeln erkennen müssen und auch verhindern können, und der als Vertreter Handelnde durfte das Verhalten des Vertretenen (nach Treu und Glauben) als Bevollmächtigung beurteilen (BGE 4C.287/2002 Erw 4; *Zäch/Künzler*, Basler Kommentar Art 33 Rz 52; *Kut* in *Furrer/Schnyder*, Handkommentar zum Schweizer Privatrecht, Obligationenrecht³ [2016] Art 33 Rz 8).

6.6. Dies vertritt auch die Judikatur des schweizerischen Bundesgerichts: Nach diesem kann die Ermächtigung zur Stellvertretung iSd Art 32 Abs 1 OR (BGE 141 III 289 Erw 4.1. vom 03.07.2015) *ausdrücklich oder stillschweigend* erfolgen. Eine stillschweigende (interne) Bevollmächtigung kann dabei auch aus Duldung oder Anschein beansprucht werden (BGE 120 II 197 Erw 2 S 198 f und BGE 141 III 289, 291 Erw 3b S. 204). Eine (interne) Anscheinsbevollmächtigung liegt vor, wenn einerseits der Vertretene keine Kenntnis hat, dass ein anderer sich als sein Vertreter ausgibt, er bei pflichtgemässer Aufmerksamkeit das Vertreterhandeln aber hätte erkennen müssen, und andererseits der Vertreter das Verhalten des Vertretenen nach Treu und Glauben als Bevollmächtigung auffassen darf (BG 15.12.2003, 4C.287/2002 Erw 4). Weiss der Vertretene, dass er gegen seinen Willen vertreten wird, schreitet aber trotzdem nicht gegen die unerbetene Vertretung ein, so liegt eine (interne) Duldungsbevollmächtigung vor (BGE 03.07.2015 141 III 289 Erw 4.1; 12. 10.2010, 5A_500/2010 Erw 6.2.2).

6.7. In seiner jüngsten Judikatur (in einem Urteil aus dem Jahr 2020) führt das schweizerische Bundesgericht aus, dass entscheidend allein sei, ob das tatsächliche Verhalten des Vertretenen nach *Treu und Glauben* auf einen Mitteilungswillen des Vertretenen hinsichtlich der Vollmacht schliessen lässt. Dieses Verhalten kann in einem positiven Tun bestehen, indessen aber auch in einem passiven Verhalten, einem bewussten oder normativ zurechenbaren Unterlassen oder Dulden. Hat der Vertretene dabei Kenntnis vom Auftreten des Vertreters, schreitet aber dagegen nicht ein, wird ihm eine externe Duldungsvollmacht unterstellt. Kennt er das Verhalten des Vertreters nicht, könnte er es aber bei pflichtgemässer Aufmerksamkeit kennen und verhindern, liegt eine *externe Anscheinsvollmacht* vor. Schliesslich tritt die

Vertretungswirkung trotz fehlender Vollmacht nur bei berechtigter Gutgläubigkeit der Drittperson ein (BG 4A_360/2020 vom 2.11.2020, Erw 5.2., unter Hinweis auf BGE 120 II 197 E 2b S 200 ff; Urteil 4C.12/2002 vom 14. Mai 2002, E 3.2, publ in Pra 91/2002 Nr 171 S 922 ff).

6.8. Gemäss Art 413 Abs 1 OR ist der Mäklerlohn verdient, sobald der Vertrag infolge des Nachweises oder infolge der Vermittlung des Mäklers zustande gekommen ist. Charakteristisch für den Mäklervertrag ist dessen Entgeltlichkeit und der Erfolg, der auf die Tätigkeit des Mäklers zurückzuführen ist (BG 4A_269/2017 vom 20. Dezember 2017 Erw 3.1.1; BGE 139 III 217 Erw 2.3). Der Erfolg kann vertraglich unterschiedlich definiert sein (BGE 124 III 481 Erw 3a). Die Bestimmungen über den Mäklervertrag sind weitgehend dispositiver Natur, sodass die Parteien die Voraussetzungen für die Entstehung des Mäklerlohnanspruchs durch Vereinbarung abändern und weitere Voraussetzungen aufstellen oder einzelne Voraussetzungen mildern bzw ganz wegbedingen können (4A_479/2011 Urteil vom 28. November 2011; *Bracher in Huguenin/Müller-Chen*, Handkommentar zum Schweizer Privatrecht, Vertragsverhältnisse Teil 2³ [2016] Art 413 OR Rz 2). Die Tätigkeit des «Nachweismäklers» beschränkt sich auf die Bekanntgabe einer oder mehrerer konkret bestimmter Abschlussgelegenheiten, während der «Vermittlungsmäkler» auf den Vertragsabschluss aktiv hinwirkt. Der Anspruch auf den Mäklerlohn setzt in jedem Fall einen Kausalzusammenhang zwischen der Tätigkeit des Mäklers und dem tatsächlichen Zustandekommen des Hauptvertrags bzw des Zielgeschäfts voraus. Nach Art 413 Abs 1 OR ist der Mäklerlohn verdient, sobald der Vertrag infolge des Nachweises oder der vereinbarten Vermittlung zustande gekommen ist (BG 4A_269/2017 vom 20. Dezember 2017 Erw 3.1.1).

6.9. Zur Vertragsgrundlage sind bereits Rahmenfeststellungen der Untergerichte vorhanden: Der Kläger lernte ***** 2010 in Luzern kennen und unterhält seither *eine Geschäftsbeziehung zur Beklagten*. Festgestellt ist auch, dass der Kläger in der Vergangenheit für die Beklagte *als Vermittler tätig geworden* ist und mehrere *Investitionsprojekte* der Beklagten in der Schweiz begleitet hat. Auch war allen Beteiligten klar, dass der Kläger für seine Bemühungen (nur dann) *entlohnt* wird, wenn es zu einem erfolgreichen Abschluss des Geschäftes kommt.

6.10. In diesem schon festgestellten rechtsgeschäftlichen Rahmen ist der Kläger für die Beklagte offensichtlich entgeltlich tätig geworden. Ob und inwieweit allenfalls eine «Vermittlung» durch den Kläger vereinbart war bzw ob in der bisherigen Geschäftsverbindung auch schon blosser «Nachweise» für einen Vertragsabschluss ein Entgelt des Klägers ausgelöst haben, ergibt sich aus den untergerichtlichen Feststellungen nicht. Diesfalls wären daher auch Feststellungen zur allfällig vermittelnden oder nachweisenden Tätigkeit des Klägers zu treffen. Relevant – aufgrund der ständigen Geschäftsverbindung - könnte idZ auch sein, dass der Kläger (bzw seine Firma ***** AG) 2011 eine Provision (in Höhe von 2 % des Kaufpreises) für eine Vermittlungstätigkeit (für das erfolgreich abgeschlossene Projekt “*****” [Erwerb des Uhrenherstellers *****]) von der Beklagten erhalten hat, wobei hiezu festzustellen sein wird, welche Tätigkeit damals mit dem Kläger (ausdrücklich oder stillschweigend) vereinbart war bzw welche er ausgeführt hat.

6.11. Zum anderen ist die vertretungsrechtliche Position des ***** aus folgenden Gründen entscheidungsrelevant und nicht hinreichend von den Untergerichten festgestellt:

6.11.1. Die Untergerichte haben festgestellt, dass der Kläger ***** 2010 in Luzern kennen lernte und «seither eine Geschäftsbeziehung zur Beklagten» unterhält. Dieser Feststellung ermangelt es unter dem angeführten relevanten rechtlichen Gesichtspunkt der *Anscheins- bzw Duldungsvollmacht* an Substanz zum Inhalt dieser Geschäftsbeziehung: Tatsächlich ist es im Sinne der Beweisanträge des Klägers rechtlich relevant, wie der Vertrag langjährig zwischen den Streitparteien „gelebt“ wurde, insbesondere ob und inwieweit ***** Positionen als Bevollmächtigter eingenommen hat, worauf der Kläger auch vertrauen konnte (guter Glaube).

6.11.2. Aus der rechtlichen Sicht des Fürstlichen Obersten Gerichtshofs muss ***** nicht faktisches Organ der Beklagten gewesen sein, um die *Wissenserklärung* des Klägers vom 17. bzw 18. oder 19.11.2015 mit Rechtswirksamkeit für die Beklagte entgegen genommen zu haben.

6.11.3. Im Zusammenhang mit der Frage der vertretungsrechtlichen Position des ***** sind auch die Behauptungen des Klägers, wonach bereits zu Beginn der rechtsgeschäftlichen Beziehung 2010 eine Art „Spielregeln“ festgelegt worden seien, nach denen ***** (Chairman der Beklagten) sich eine Zusammenarbeit mit dem Partner auf bestimmte Weise vorgestellt habe und dass „alles über ***** zu gehen hat“, sodass ***** auch und insbesondere zu dieser Besprechung zu befragen sein wird. Überdies seien diese Spielregeln bei einem gemeinsamen Abendessen am 08.10.2011 im Hotel Restaurant ***** in Zürich von ***** «bestätigt» worden.

6.11.4. Dieses Vorbringen ist zur Beurteilung der vertretungsrechtlichen Komponente dieses Rechtsstreits, entscheidungsrelevant. Von den Untergerichten wurde bloss die Negativfeststellung getroffen, nach der nicht festgestellt werden kann, dass ***** bereits zu Beginn der Beziehung 2010

ausdrücklich die „Spielregeln“ festgelegt hat, nach denen ***** sich eine Zusammenarbeit mit Partnern vorstellt, nämlich dass erstens ein Honorar nur bei einem erfolgreichen Abschluss eines Geschäftes bezahlt werden soll, dass zweitens „alles über ***** zu gehen habe“ und dass drittens die Regel gelte, ein Mann ein Wort, und man nichts Schriftliches brauchen würde. Die Behauptungen des Klägers gehen aber darüber hinaus auch dahin, dass diese «erste Spielregel ... später von ***** auch wörtlich bestätigt» wurde (ON 23, 39). Hiezu liegen auch Beweisergebnisse vor (zB PV Kläger ON 23, 41). Dazu wären bei richtiger rechtlicher Beurteilung Feststellungen zu treffen gewesen.

6.11.5. Der Fürstliche Oberste Gerichtshof ist idZ nicht der Rechtsmeinung des Fürstlichen Obergerichts, dass eine rechtlich relevante *Wissenszurechnung* an die Adresse der beklagten Partei im Satz, „alles hat über ***** zu gehen“, nicht beinhaltet sein könnte.

6.11.6. Weiters wird in der Revision des Klägers gerügt, der Zeuge ***** (*****) sei nicht einvernommen worden, zumal seitens des Klägers dargelegt worden sei, dass ***** als Vertreter der Beklagten erschien und sich auch so vorgestellt habe. Zum Beweis dessen sei der Zeuge ***** angeboten worden. Da die Rechtsmeinung des Fürstlichen Obersten Gerichtshofs im gegenständlichen Fall sowohl die *Duldungs- als auch die Anscheinsvollmacht* des *****, für die Beklagte, zumindest Wissenserklärungen entgegennehmen zu können, für relevant hält, war auch die Einvernahme dieses Zeugen erforderlich.

6.11.7. Nach den Feststellungen der Untergerichte kommt der Information des Klägers gegenüber ***** am 17.11.2015 (mündlich) und am 18.11. oder 19.11.2015 (schriftlich) zeitlich die Priorität vor anderen Informationen der Beklagten zu. Diese Priorität hängt rechtlich wesentlich davon ab, ob eine Vollmacht des

***** für die Entgegennahme dieser Wissenserklärungen des Klägers aufgrund einer entweder ausdrücklich von ***** im Jahr 2011 erteilten oder rechtlich aufgrund der jahrelang «gelebten» Geschäftsverbindung anzunehmenden Anscheins- oder Duldungsvollmacht festgestellt bzw rechtlich beurteilt werden kann.

6.11.8. Der Fürstlich Oberste Gerichtshof ist auf der Basis der derzeit gegebenen Feststellungen nicht der Meinung der Revisionsbeantwortung, dass die für eine Auslösung des Provisionsanspruchs «grundlegenden Informationen» nicht schon in der Information des ***** durch den Kläger am 17.11.2015 liegen. Die Vertragsinhalte eines Mäklervertrags sind dispositiv. Mit der Erstinformation war für die Beklagten – wenn man sie der Beklagten zurechnen kann – eine konkrete Information über ein (***** sehr interessierendes) «target» gegeben. Unter diesem Aspekt kann die nachträglich am 18. oder 19.11.2015 erteilte schriftliche Information als inhaltliche Ausfüllung der bereits prioritätswahrenden Erstinformation am 17.11.2015 gesehen werden. Es kann dagegen schon deshalb nicht, wie die Revisionsbeantwortung meint, auf die Frage der «ausreichend konkreten Informationen» (S 19) ankommen, weil diese Beurteilung für eine konzise zeitliche Abgrenzung zu unbestimmt wäre. Feststellungsgemäss war überdies allen Beteiligten klar, dass der Kläger für seine Bemühungen (nur dann) entlohnt wird, wenn es zu einem erfolgreichen Abschluss des Geschäftes kommt.

7. Es waren daher die Entscheidungen der Untergerichte aufzuheben und die Rechtssache mit dem Auftrag, aufgrund der hier ausgeführten rechtlichen Aspekte die Sachverhaltsgrundlage zu verbreitern, zur neuerlichen Verhandlung und Entscheidung an das Erstgericht zurückzuverweisen.

7. Die Kosten des Revisionsverfahrens sind weitere Verfahrenskosten (§ 52 Abs 1 ZPO).

Fürstlicher Oberster Gerichtshof,

1. Senat

Vaduz, am 10. September 2021

Der Präsident:

Die Schriftführerin:

Rechtsmittel:

Gegen dieses Urteil ist kein Rechtsmittel zulässig.