

Nachschlagewerk: ja
BGHZ: nein

6

RabattG § 1 Abs. 2

Kfz-Preisgestaltung

Dem Kraftfahrzeughändler ist es nicht verwehrt, beim Verkauf eines Neuwagens unter Inzahlungnahme eines Gebrauchtwagens einen anderen, höheren "Normalpreis" zu fordern als bei einem Verkauf ohne Inzahlungnahme eines Gebrauchtfahrzeugs. Eine solche unterschiedliche Preisgestaltung muß für den Verkehr jedoch von vorneherein deutlich erkennbar sein, so daß der Eindruck eines (rabattrechtlich unzulässigen) individuellen Preisnachlasses für den Kunden ausgeschlossen ist. Die nachträgliche Nennung eines zweiten (niedrigeren) Preises im Verkaufsgespräch für den Fall des Barverkaufs reicht hierzu nicht aus.

BGH, Urt. v. 10. Juli 1986 - I ZR 203/84 - OLG Karlsruhe
LG Karlsruhe

BUNDESGERICHTSHOF

IM NAMEN DES VOLKES

URTEIL

I ZR 203/84

in dem Rechtsstreit

Verkündet am:
10. Juli 1986
Walz
Justizamtsinspektor
als Urkundsbeamter
der Geschäftsstelle

Autohaus St[REDACTED] GmbH, vertreten durch den Geschäftsführer
Kuno St[REDACTED], S[REDACTED]straße [REDACTED], E[REDACTED],

Beklagte und Revisionsklägerin,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. [REDACTED] -

g e g e n

V. [REDACTED]. Hä[REDACTED] e.V., vertreten durch das Mitglied des
Vorstandes Adolf Vo[REDACTED], K[REDACTED] Straße [REDACTED], B[REDACTED] So[REDACTED],

Kläger und Revisionsbeklagter,

- Prozeßbevollmächtigte: Rechtsanwälte Dr. [REDACTED] und
[REDACTED] -

- 2 -

6

Der I. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs hat auf die mündliche Verhandlung vom 10. Juli 1986 durch den Vorsitzenden Richter Prof. Dr. Frhr. v. Gamm und die Richter Dr. Piper, Dr. Erdmann, Dr. Teplitzky und Dr. Scholz-Hoppe

für Recht erkannt:

Die Revision gegen das Urteil des
6. Zivilsenats des Oberlandesgerichts
Karlsruhe vom 10. Oktober 1984 wird
auf Kosten der Beklagten zurückgewiesen.

Von Rechts wegen

Tatbestand

Der Kläger ist ein Verein von Kraftfahrzeughändlern, dessen satzungsgemäßer Zweck es u.a. ist, die Einhaltung der Regeln des lautereren Wettbewerbs im Kraftfahrzeuggewerbe zu überwachen und Verstöße zu verfolgen.

Die Beklagte betreibt in Ettlingenweiler den Handel mit Neu- und Gebrauchtfahrzeugen.

Am 5. Mai 1982 führte der Geschäftsführer der Beklagten in deren Geschäftsräumen mit den Zeugen Heinz und Marita



[JLaw – Gesetze und Urteile](#)
Kostenlos
Über 200 Gesetze
Über 100.000 Urteile
[\(mobile App\)](#)



[JLaw – für Android](#)



[JLaw – für iOS](#)

H [REDACTED], die im Auftrage des Klägers als Testkäufer unterwegs waren, ein Verkaufsgespräch über einen fabrikneuen Pkw Marke Mazda 323 GT.

Der Kläger hat vorgetragen, der Geschäftsführer der Beklagten habe den Zeugen zunächst einen Verkaufspreis für das von ihnen gewünschte Fahrzeug einschließlich des Sonderzubehörs in Höhe von [REDACTED],-- DM errechnet und genannt. Als die Zeugen erklärt hätten, sie wollten keinen Gebrauchtwagen in Zahlung geben, habe der Geschäftsführer erneut gerechnet und ihnen für diesen Fall einen Kaufpreis für dasselbe Fahrzeug in gleicher Ausstattung in Höhe von nur [REDACTED],-- DM genannt.

Der Kläger sieht in diesem Verhalten einen Verstoß gegen die Vorschriften des Rabattgesetzes. Er hat beantragt,

der Beklagten unter Androhung von Ordnungsmitteln zu untersagen, beim Verkauf eines einzelnen Personenkraftwagens an den Letztverbraucher Preisnachlässe im Barzahlungsfall von mehr als 3 % zu gewähren.

Die Beklagte ist dem entgegengetreten.

Das Landgericht hat dem Klageantrag entsprochen. Die Berufung der Beklagten ist erfolglos geblieben.

Mit ihrer zugelassenen Revision verfolgt die Beklagte ihren Klageabweisungsantrag weiter. Der Kläger beantragt die Zurückweisung der Revision.

Entscheidungsgründe

I. Die Beschränkung der Revisionszulassung auf die Rechtsfrage, ob beim Verkauf eines Neuwagens zwei unterschiedliche "Normalpreise" für Verkäufe mit oder ohne Anzahlungnahme eines Gebrauchtwagens gebildet werden können, ist unwirksam und daher unbeachtlich. Nach ständiger Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs kann die Zulassung der Revision nur auf einen selbständigen, durch Teil- oder Grundurteil abtrennbaren Teil des Rechtsstreits, nicht aber auf einen bestimmten rechtlichen Gesichtspunkt oder auf ein einzelnes Entscheidungselement beschränkt werden (BGH, Urt. v. 26.3.1982 - V ZR 149/81, NJW 1982, 1535; Urt. v. 7.7.1983 - III ZR 119/82, NJW 1984, 615, jeweils mit Nachweisen). Da die vom Berufungsgericht aufgeworfene Rechtsfrage den gesamten Klageanspruch betrifft, konnte die Revision nicht wirksam auf sie beschränkt werden; das Berufungsurteil steht somit in vollem Umfang zur Nachprüfung, soweit es von der Revision angegriffen wird.

II. Das Berufungsgericht hat auf Grund des Beweisergebnisses festgestellt, daß der Geschäftsführer der Beklag-

ten den beiden Testkäufern einen bestimmten Pkw zunächst für [REDACTED],-- DM angeboten habe; als die Interessenten erklärt hätten, daß sie keinen Gebrauchtwagen in Zahlung geben wollten, habe er dann jedoch einen Preis von [REDACTED],-- DM genannt. Davon, daß der letztgenannte Preis mit der Auslauf-eigenschaft des Fahrzeugs zusammenhänge, sei keine Rede ge-wesen.

Diese Feststellungen lassen keinen Rechtsfehler er-kennen und werden von der Revision nicht angegriffen.

III. Das Berufungsgericht hat weiter angenommen, daß bei dieser Sachlage der Geschäftsführer der Beklagten den Testkäufern den günstigen Preis als eine individuelle, nicht selbstverständliche Preisherabsetzung dargestellt habe und daß die Beklagte sich demgegenüber nicht darauf berufen könne, bei den beiden Preisen habe es sich um zwei unter-schiedliche Normalpreise gehandelt, nämlich einen für einen Neuwagenkauf mit Inzahlungnahme eines Gebrauchtwagens, den anderen für einen Neuwagenkauf ohne Inzahlungnahme eines Gebrauchtwagens. Der Verkauf des Neuwagens sei nämlich in beiden Fällen das gleiche Geschäft, nicht jeweils ein anderes, das einen unterschiedlichen Preis rechtfertigen könne. Das Geschäft "Veräußerung eines Neuwagens" verändere seinen rechtlichen Charakter und seinen Inhalt in keiner Weise, ob nun ein Gebrauchtwagen in Zahlung genommen werde oder nicht. Zwar stelle ein Verkauf unter Inzahlungnahme eines Gebrauchtwagens für den Autohändler in vielen Fällen ein wirtschaftliches Risiko dar, das er bei voller Bar-

zahlung eines verkauften Neuwagens nicht eingehe. Dieses Risiko sei jedoch völlig von den Verhältnissen des Gebrauchtfahrzeuges abhängig, von seiner Marke und Beliebtheit auf dem Markt, dem Baujahr, der Kilometerleistung, dem Zustand etc. Dieses Risiko könne seine wirtschaftliche Bewertung vernünftigerweise stets nur bei der Preisgestaltung für den in Zahlung genommenen Wagen finden. Es könne hingegen nicht den Preis des Neuwagens als sachliches Kriterium in der Weise beeinflussen, daß für einen Neuwagen generell ein bestimmter höherer Preis bei Inzahlungnahme eines Gebrauchtwagens gefordert werde, ganz unabhängig von den Verhältnissen des Gebrauchtwagens. Auch der angesprochene Kunde verstehe den ihm genannten günstigeren Preis für den Fall, daß er keinen Gebrauchtwagen in Zahlung gebe, nicht als einen "Normalpreis für ein anderes Geschäft", sondern als einen durch Preisnachlaß herabgesetzten Preis des Neuwagens.

Da es letztlich darauf ankomme, wie der angesprochene Kunde eine solche Preisgestaltung aus seiner Sicht auffassen könne, habe die Beklagte einen die Grenzen der §§ 1, 2 RabattG übersteigenden Preisnachlaß angeboten.

IV. Die gegen diese Beurteilung gerichteten Angriffe der Revision haben im Ergebnis keinen Erfolg.

Nach § 1 Abs. 2 RabattG besteht ein Rabatt in einem Nachlaß auf einen angekündigten oder allgemein geforderten Preis, den sog. Normalpreis, von dem der ermäßigte Preis

abgeleitet sein muß. Maßgebend dafür, ob sich zwei in dieser Weise gebildete Preise gegenüberstehen, ist die Auffassung der angesprochenen Verkehrskreise (BGH, Urt. v. 25.10.1984 - I ZR 129/82, GRUR 1985, 392 = WRP 1985, 74 - Sparpackung, m.w.N.; st. Rspr.). Davon ist auch das Berufungsgericht ausgegangen.

1. Allerdings hat das Berufungsgericht - was außer den Urteilsgründen besonders auch die Formulierung der "Rechtsfrage" erkennen läßt, auf die die Revisionszulassung beschränkt sein sollte - seine Annahme eines Rabattverstoßes auch mit der Auffassung begründet, daß es dem Kraftfahrzeughändler verwehrt sei, zwei unterschiedliche Normalpreise für ein und dasselbe Neufahrzeug zu bilden, nämlich einen höheren Preis für den Fall eines Verkaufs unter Inzahlungnahme eines Gebrauchtwagens und einen niedrigeren Preis für den Fall eines Barverkaufs ohne eine solche Inzahlungnahme.

Dieser Teil der Begründung des Berufungsurteils hält der revisionsrechtlichen Nachprüfung nicht stand.

Die beiden Arten des Neuwagenverkaufs sind entgegen der Ansicht des Berufungsgerichts schon in rechtlicher Hinsicht nicht völlig gleich zu erachten, da die im Fall der Inzahlungnahme regelmäßig vereinbarte Teilersetzung des Kaufpreises entweder unmittelbar durch den angenommenen Wert des Gebrauchtwagens (vgl. BGHZ 46, 338, 341 f.; BGH JZ 1984, 376, 377) oder durch den Erlös eines vom Händler übernommenen kommissionsweisen Verkaufs des Gebrauchtwagens auch

in rechtlicher Hinsicht Auswirkungen auf das Verkaufsgeschäft haben und den Inhalt dieses Rechtsgeschäfts betreffen kann.

Wesentlicher ist jedoch der Unterschied der beiden Verkaufsarten in wirtschaftlicher Hinsicht. Die Inzahlungnahme des Gebrauchtwagens stellt nicht nur - wie es das Berufungsgericht insoweit beanstandungsfrei festgestellt hat - ein wirtschaftliches Risiko für den Verkäufer des Neuwagens dar, sondern bedeutet im Regelfall auch einen spürbaren Vorteil für den Käufer des Neuwagens, da dieser nicht nur das wirtschaftliche Risiko des Gebrauchtwagenverkaufs auf seinen Geschäftspartner verlagert, sondern sich auch von den oft nicht unerheblichen und zeitaufwendigen Mühen befreit, die ein solcher Verkauf auf dem freien Markt mit sich bringen kann. Übernimmt auf Grund einer vertraglichen Vereinbarung der Verkäufer des Neuwagens sowohl diese Mühe als auch das wirtschaftliche Risiko des Weiterverkaufs, so stellt dies eine gegenüber dem Normalverkauf eines Neuwagens ohne Ersetzungsbefugnis des Käufers erhöhte Leistung dar, die eine unterschiedliche Preisgestaltung grundsätzlich rechtfertigen kann (vgl. Baumbach/Hefermehl, UWG, 14. Aufl., § 1 RabattG, Rdnr. 31). Rechtsirrig ist auch die Auffassung des Berufungsgerichts, eine solche generelle Höherbewertung des Verkaufs mit Teilersetzungsbefugnis sei deshalb ausgeschlossen, weil der Verkäufer des Neuwagens die Risiken der Inzahlungnahme bei der Bemessung des Gebrauchtwagens berücksichtigen könne und müsse. Das Berufungsgericht verkennt damit, daß der Verkäufer bei der Preisgestaltung grund-

sätzlich frei ist und es daher auch seinem Ermessen und seiner eigenen wirtschaftlichen Beurteilung überlassen bleiben muß, ob er die von ihm zusätzlich zu erbringende Leistung nur ganz konkret auf den Einzelfall bezogen beim Preis des in Zahlung genommenen Fahrzeugs berücksichtigen will oder ob er generell und von vorneherein bei Rechtsgeschäften, die ihn stärker belasten als ein normaler Barverkauf, einen anderen Ausgangspreis kalkuliert (insoweit zutreffend OLG Saarbrücken WRP 1986, 174, 176; Assmann, BB 1983, 2079, 2088). Will ein Verkäufer die mit der Inzahlungnahme eines Gebrauchtwagens verbundenen Nachteile grundsätzlich in möglichst vielen Fällen vermeiden, so kann es für ihn sinnvoll sein, dem Käufer zwei verschiedene Preise anzubieten, um ihm damit von vorneherein einen möglichst großen Anreiz zu bieten, den für den Verkäufer angenehmeren Geschäftstyp eines Kaufes ohne Inzahlunggabe des Gebrauchtwagens zu wählen. Dafür kann umso mehr Veranlassung bestehen, als der vom Berufungsgericht als allein vernünftig bezeichnete Weg des Risikoausgleichs über die Preisgestaltung des Gebrauchtwagens den Verkäufer des Neuwagens vor praktische Schwierigkeiten stellen kann, die das Berufungsgericht nach der allgemeinen Lebenserfahrung nicht hätte vernachlässigen dürfen. Wer einen Gebrauchtwagen in Zahlung gibt, erwartet nämlich nicht selten einen Preis, der den Marktwert des Fahrzeugs übersteigt, und zwar entweder deswegen, weil der Eigentümer den Wert seines Fahrzeuges ohne vorherige Prüfung der Marktlage unrealistisch hoch einschätzt, oder deswegen, weil er erwartet, daß der Verkäufer ihm durch eine überhöhte Preisgestaltung für den Gebraucht-

wagen einen verschleierte Nachlaß auf den Neuwagenpreis gewähren wird. Den Verkäufer kann diese Erwartung und ein ihm entsprechendes Verlangen des Käufers in eine unerwünschte Zwangslage bringen. Er muß dem Verlangen entweder entsprechen und damit nicht nur wirtschaftliche Nachteile in Kauf nehmen, sondern auch gegen das Rabattgesetz verstoßen, das derartige Nachlässe auch in verschleierter Form untersagt (vgl. BGH, Urt. v. 20.5.1960 - I ZR 93/59, GRUR 1960, 558, 562 - Eintritt in Kundenbestellung); oder er muß die überhöhte Forderung des Käufers zurückweisen und damit die Gefahr in Kauf nehmen, diesen als Kunden zu verlieren. Ein wirtschaftliches Interesse des Verkäufers, eine solche Zwangslage für möglichst viele Fälle von vorneherein zu vermeiden, erscheint nach der Lebenserfahrung nicht fernliegend; als Mittel dazu bietet sich die Kalkulation eines von Anfang an deutlich höheren Ausgangspreises für Verkäufe unter Inzahlungnahme eines Gebrauchtwagens an.

Bei einer solchen unterschiedlichen Kalkulation handelt es sich auch nicht um die Gewährung eines gemäß § 1 Abs. 2 RabattG ebenfalls verbotenen Sonderpreises für eine bestimmte Verbrauchergruppe. Zwar hat der Bundesgerichtshof (aaO. - Eintritt in Kundenbestellung) beiläufig die Auffassung vertreten, die Gewährung eines verschleierte Rabatts durch überhöhte Inzahlungnahme eines anderen Gegenstandes könne auch deswegen auf rechtliche Bedenken stoßen, weil der so gebildete Preis ein (unzulässiger) "Sonderpreis für die Eintauscher von Gebrauchtgegenständen" sein könne. Im vorliegenden Fall wird aber im Gegensatz zu jenem Sach-

verhält der ermäßigte Preis gerade nicht einem durch die Möglichkeit des Eintauschens eingegrenzten Personenkreis, sondern schlechthin jedermann gewährt. Denn zum Kauf eines Neuwagens ohne Eintausch eines gebrauchten Fahrzeugs ist grundsätzlich der gesamte angesprochene Verkehr imstande, da auch Inhaber eines Gebrauchtwagens diesen nicht notwendigerweise in Zahlung geben müssen.

Die Kalkulation von zwei unterschiedlichen Preisen für Verkäufe mit und ohne Inzahlungnahme eines Gebrauchtwagens ist daher an sich rechtlich zulässig (so auch schon OLG Saarbrücken WRP 1986, 174, 176; Assmann, BB 1983, 2079, 2088).

Eine solche Preisgestaltung muß für den Verkehr jedoch von vorneherein deutlich und unmißverständlich erkennbar sein, um den anderenfalls näher liegenden Eindruck einer individuellen Preisherabsetzung in Form eines Rabatts auszuschließen. An dieser Voraussetzung fehlt es im vorliegenden Fall.

Die Feststellung des Berufungsgerichts, bei der gegebenen Sachlage habe sich der als zweiter genannte günstigere Preis des Wagens für den Fall eines Kaufs ohne Inzahlungnahme eines Gebrauchtwagens dem angesprochenen Kunden als eine individuelle Herabsetzung des erstgenannten höheren Preises dargestellt, ist revisionsrechtlich nicht zu beanstanden. Es erscheint nicht erfahrungswidrig anzunehmen, daß der Verkehr bei den heutigen Gepflogenheiten im Kraft-

fahrzeughandel einen erst nachträglich für den Fall des reinen Barkaufs genannten niedrigeren Preis nicht als einen von vorneherein gültigen zweiten Normalpreis für ein anderes Verkaufsgeschäft, sondern regelmäßig als einen ihm gewährten ermäßigten Sonderpreis verstehen wird. Anders könnte es nur dann sein, wenn im Verkaufsgespräch oder in anderer geeigneter Weise von vorneherein klargestellt worden wäre, daß es diese beiden unterschiedlichen Preise gibt. Die hier vom Berufungsgericht allein festgestellte aufeinanderfolgende Nennung zweier unterschiedlicher Preise kann für eine solche Klarstellung nicht ausreichen.

Die Revision der Beklagten ist daher mit der Kostenfolge aus § 97 Abs. 1 ZPO zurückzuweisen.

v. Gamm

Piper

Erdmann

Teplitzky

Scholz-Hoppe