

BUNDESGERICHTSHOF

35

IM NAMEN DES VOLKES

I ZR 209/88

URTEIL

Verkündet am:
28. Juni 1990
Kalus
Justizangestellte
als Urkundsbeamter
der Geschäftsstelle

in dem Rechtsstreit

A [REDACTED] S [REDACTED] GmbH, vertreten durch den Geschäftsführer
Kuno S [REDACTED], S [REDACTED]-Straße [REDACTED], E [REDACTED]-E [REDACTED],

Klägerin und Revisionsklägerin,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. Krämer -

g e g e n

A [REDACTED] F [REDACTED] O [REDACTED] GmbH i.L., vertreten durch den Liquida-
tor Dr. Gerd M [REDACTED], H [REDACTED]-B [REDACTED]-Straße [REDACTED], K [REDACTED],

Beklagte und Revisionsbeklagte,

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

Der I. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs hat auf die mündliche Verhandlung vom 28. Juni 1990 durch den Vorsitzenden Richter Prof. Dr. Frhr. v. Gamm und die Richter Dr. Teplitzky, Dr. Mees, Dr. v. Ungern-Sternberg und Dr. Ullmann

für Recht erkannt:

Auf die Revision der Klägerin wird unter Zurückweisung im übrigen das Urteil des 6. Zivilsenats des Oberlandesgerichts Karlsruhe vom 13. Juli 1988 im Kostenpunkt und insoweit aufgehoben, als es auf die Anschlußberufung der Beklagten das Urteil der Kammer für Handelssachen I des Landgerichts Karlsruhe vom 10. Dezember 1987 abgeändert und den Klageantrag zu 1 (Rabattverstoß) abgewiesen hat.

Im Umfang der Aufhebung wird die Sache zur anderweiten Verhandlung und Entscheidung, auch über die Kosten der Revision, an das Berufungsgericht zurückverwiesen.

Von Rechts wegen

Tatbestand:

Die Parteien sind Wettbewerber beim Verkauf fabrikneuer und gebrauchter Kraftfahrzeuge.

Die Klägerin hat geltend gemacht, die Beklagte beachte beim Verkauf fabrikneuer Fahrzeuge die Vorschriften des Rabattgesetzes nicht. Ihr Verkäufer habe einem Kaufinteressenten am 20. März 1987 für ein fabrikneues Fahrzeug der Marke Opel Kadett GSI einen Komplettpreis von 28.427,20 DM genannt, der den Gesamtpreis sowie die Kosten der zuvor erörterten Extrawünsche, der Überführung, des Fahrzeugbriefs und der Zulassung enthalten habe; die Frage nach einem Preisnachlaß habe der Verkäufer damit beantwortet, offiziell seien nur 3 % Rabatt möglich, hierüber könne man aber noch reden; auf weitere Frage nach Nennung eines sich daraus ergebenden Preises habe er einen Nachlaß zwischen 1.000,-- und 1.200,-- DM auf den zuvor genannten Komplettpreis, dem der Normalpreis der Beklagten zugrunde gelegen habe, eingeräumt; dies sei ein Nachlaß zwischen 3,87 und 4,22 % gewesen.

Die Klägerin hat ferner geltend gemacht, die Zeitungswerbung der Beklagten sei irreführend, in der diese eine "Günstige Finanzierung auch ohne Anzahlung" beim Kauf von gebrauchten Kraftfahrzeugen ankündige, obwohl diese nicht selbst die Finanzierung durchführe, sondern eine solche lediglich vermittele. Zudem müßten die Käufer auch bei einer Finanzierung durch die Beklagte regelmäßig noch eine Anzahlung leisten.



Die Klägerin hat beantragt,

der Beklagten unter Androhung der gesetzlichen
Ordnungsmittel zu untersagen,

1. beim Verkauf eines einzelnen Personenkraftwagens auf den Letztverbraucherpreis Preisnachlässe von mehr als 3 % anzubieten und/oder zu gewähren;
2. in Zeitungsinseraten gebrauchte Fahrzeuge mit der Aussage zu bewerben: "Günstige Finanzierung auch ohne Anzahlung", wenn die Finanzierungen nicht von ihr selbst durchgeführt, sondern lediglich mit einem dritten Vertragspartner (Finanzierungsinstitut) vermittelt werden, ohne daß sie hierbei auf ihre bloße Vermittlungstätigkeit hinweist.

Die Beklagte hat einen Rabattverstoß in Abrede gestellt und vorgetragen, allen Beteiligten des beanstandeten Verkaufsgesprächs sei deutlich gewesen, daß Preise nur auf der Grundlage der unverbindlichen Preisempfehlung der Herstellerin genannt worden seien, die höher lägen als die bei ihr üblichen Hauspreise.

Die Beklagte hat ferner vorgetragen, sie biete Kaufinteressenten sowohl an, daß sie selbst die Finanzierung durchführe, als auch, daß sie ihnen eine Finanzierung unter Einschaltung eines Dritten als Vertragspartner vermittele.

Insbesondere in Zeiten, in denen die Finanzierungsbank der Herstellerin besonders günstige Bedingungen einräume, könne sie mit ihren eigenen Finanzierungsangeboten nicht zum Zuge kommen.

Das Landgericht hat die Beklagte nach dem Antrag der Klägerin verurteilt, beim Verkauf eines einzelnen Personenkraftwagens an den Letztverbraucher Preisnachlässe von mehr als 3 % anzubieten und/oder zu gewähren; die Klage auf Unterlassung der beanstandeten Zeitungswerbung hat es abgewiesen.

Die dagegen eingelegte Berufung der Klägerin mit dem Ziel, der Beklagten auch die beanstandete Zeitungswerbung zu untersagen, ist ohne Erfolg geblieben. Auf die Anschlußberufung der Beklagten hat das Berufungsgericht die Klage auch wegen des von der Klägerin behaupteten Verstoßes der Beklagten gegen das Rabattgesetz abgewiesen.

Mit der Revision, deren Zurückweisung die Beklagte beantragt, begehrt die Klägerin weiterhin, die Beklagte nach den Klageanträgen zu verurteilen.

Entscheidungsgründe:

I. 1. Das Berufungsgericht hat einen Rabattverstoß der Beklagten verneint und hierzu ausgeführt: Die Zeugen E [REDACTED] und H [REDACTED] hätten vernünftigerweise den von dem Zeugen Hu [REDACTED] genannten Gesamtpreis, den dieser in für die Zeugen erkennbarer Weise durch Zusammenrechnen der aus der Liste mit den unverbindlichen Preisempfehlungen der Herstellerin

entnommenen Einzelpreise gebildet habe, nicht als Hauspreis der Beklagten für diesen Pkw auffassen können. Die Verbraucher sähen in den Preislisten der Kraftfahrzeughersteller - entsprechend deren Werbung - lediglich eine Preisinformation und erwarteten bei Verwendung der Preisliste im Verkaufsgespräch demnach nicht ohne weiteres, daß der Händler bereits seinen eigenen Normalpreis nenne. Die Beweisaufnahme habe keine Umstände ergeben, die den Schluß darauf zuließen, daß die unverbindlich empfohlenen Preise bereits die Normalpreise der Herstellerin hätten sein sollen. Eine solche Vorstellung der Zeugen E. [REDACTED] und H. [REDACTED] lasse sich nach dem von den Zeugen geschilderten Verlauf des Verkaufsgesprächs nicht nachvollziehen. Das Verkaufsgespräch sei im Vorfeld einer endgültigen Preisbildung stecken geblieben. Der Zeuge Hu. [REDACTED] habe die von ihm genannten Preise der Herstellerpreisliste, wie alle Zeugen erkannt hätten, entnommen und den Komplettpreis auf dieser Grundlage errechnet. Der Zeuge E. [REDACTED] habe nicht angeben können, wie er zu der Annahme gelangt sei, der so errechnete Preis habe bereits der Endpreis sein sollen. Der Zeuge Hu. [REDACTED] habe keinen 3 % übersteigenden Rabatt in Aussicht gestellt. Zugunsten der Beklagten könne jedenfalls nicht ausgeschlossen werden, daß der Verkäufer Hu. [REDACTED] damit nur gemeint habe, über die Höhe des Rabatts könne deswegen noch nicht endgültig gesprochen werden, weil der eigentliche Verkaufspreis noch nicht feststehe. Die Angabe nur des ungefähren Abzugsbetrages von 1.000,-- bis 1.200,-- DM weise darauf hin, daß der Verkäufer Hu. [REDACTED] sich über den endgültigen Nachlaß noch nicht im klaren gewesen sei, weil er den Normalpreis für den Pkw noch nicht errechnet gehabt habe. Zumindest könne ein gegenteiliger Sachverhalt nicht zum Nachteil der Beklagten unterstellt

werden. Die Übergabe des von dem Verkäufer Hu [REDACTED] verwendeten Zettels mit dem Listenpreis unter eventuellem Abzug der Überführungs- und Zulassungskosten am Ende des abgebrochenen Verkaufsgesprächs komme daher nicht die Bedeutung zu, daß der darauf notierte Preis der endgültige Verkaufspreis für den Opel Kadett gewesen sei.

2. Soweit sich die Revision gegen diese Beurteilung richtet, hat sie Erfolg; sie führt insoweit zur Aufhebung des angefochtenen Urteils und zur Zurückverweisung der Sache an das Berufungsgericht.

a) Ohne Rechtsverstoß ist das Berufungsgericht allerdings davon ausgegangen, daß die Verbraucher in den von den Herstellern beworbenen unverbindlichen Preisempfehlungen regelmäßig nur eine Preisinformation sehen, die es ihnen ermöglicht, das Angebot der Händler in preislicher Hinsicht besser zu überprüfen. Bei dieser Sachlage gehen die Verbraucher nach der Lebenserfahrung, wie auch das Berufungsgericht zutreffend gesehen hat, im allgemeinen noch nicht ohne weiteres davon aus, daß die unter Heranziehung der Herstellerpreisliste errechneten Preise die eigenen Normalpreise des Händlers sind (BGH, Urt. v. 18.4.1985 - I ZR 220/83, GRUR 1985, 983, 985 = WRP 1985, 628 - Kraftfahrzeug-Rabatt). Nach Auffassung des Berufungsgerichts folgt auch daraus, daß der Zeuge Hu [REDACTED] bei Abschluß des Gesprächs den Zettel mit seinen Preisnotizen dem Zeugen E [REDACTED] übergeben hatte, nicht ohne weiteres, daß damit der Zeuge zum Ausdruck gebracht hatte, die aufgezeichneten Preise seien die Normalpreise der Beklagten. Das Berufungsgericht hat rechtlich zutreffend hierfür vielmehr die Feststellung weiterer Umstände für erforderlich gehalten, (BGH, Urt. v. 18.11.1986 - KZR 41/85, GRUR 1987, 304, 306 = WRP 1987, 106 - Aktion Rabattverstoß).

b) Die Annahme des Berufungsgerichts im Streitfall lägen solche Umstände nicht vor, beruht nicht auf verfahrensfehlerfrei getroffene Feststellungen.

Das Berufungsgericht hat als nicht nachvollziehbar angesehen, weshalb die Zeugen E. [REDACTED] und H. [REDACTED] dem Verkaufsgespräch mit dem Zeugen Hu. [REDACTED] entnommen haben sollen, der Verkäufer habe ihnen den Normalpreis genannt. Bereits dieses Unverständnis hinsichtlich des Aussageinhalts hätte das Berufungsgericht veranlassen müssen, die Zeugen, die von dem Landgericht vernommen worden sind, nochmals zu vernehmen. Das Landgericht hatte sich mit den Angaben der Zeugen insoweit nicht auseinanderzusetzen, weil es nach seiner - abweichenden - Rechtsauffassung insoweit auf die Richtigkeit der Angaben der Zeugen im einzelnen nicht ankam. Für diesen Fall war dem Berufungsgericht eine erstmalige Würdigung der vom Erstrichter durchgeführten Beweisaufnahme nicht versagt (BGH, Urt. v. 28.10.1987 - I ZR 184/85, GRUR 1988, 373, 375 - Schallplattenimport III). Doch hat das Berufungsgericht nach seinem pflichtgemäßen Ermessen zu entscheiden, ob es eine erneute Vernehmung für erforderlich hält. Die Ausführungen des Berufungsgerichts lassen nicht erkennen, daß es von seinem Ermessen einen zutreffenden Gebrauch gemacht hat, wie die Revision zu Recht rügt. Dafür, daß das Verkaufsgespräch im Vorfeld einer endgültigen Preisbildung stecken geblieben sei, wie das Berufungsgericht angenommen hat, lassen sich den von dem Erstrichter protokollierten Aussagen - auch des Zeugen Huschke - keine Anhaltspunkte entnehmen. Daß es nicht zum Abschluß eines Kaufvertrages gekommen ist, läßt nicht den Schluß darauf zu, es sei kein endgültiger Preis

genannt worden. Auch die Nachfrage des Zeugen E. nach der Möglichkeit von Preisnachlässen enthält keine ausreichende Erklärung dafür, daß der Zeuge Hu. zuvor nicht den Normalpreis der Beklagten errechnet und angegeben haben könnte. Das Berufungsgericht hätte ferner, bevor es die Bekundungen der Zeugen E. und H. als nicht nachvollziehbar ansehen durfte, die Gesamtheit aller vorgetragenen und in der Beweisaufnahme zutage getretenen Umstände in seine Betrachtung einbeziehen müssen. Dabei hätte sich das Berufungsgericht auch mit dem Inhalt des dem Zeugen E. von dem Zeugen Hu. überreichten Zettels (GA 195) und dessen Angaben hierzu auseinandersetzen müssen. Wenn der Zeuge Hu., wie das Berufungsgericht angenommen hat, nur einen ungefähren Betrag ausrechnen wollte, enthält das Berufungsurteil keine Erklärung dafür, warum er dann auch die Position "Überführung", "Brief" und "Zulassung" aufgeführt hat. Gerade dies hätte für die Zeugen E. und H. Anlaß für die Annahme sein können, ihnen sei bereits der Normalpreis der Beklagten benannt worden. Das Berufungsgericht hätte ferner, bevor es die Aussagen der Zeugen als nicht nachvollziehbar gewertet hat, in seine Betrachtung einbeziehen müssen, daß die Beklagte vor dem Rechtsstreit mitgeteilt hatte, die Angaben des Zeugen Hu. hätten sich bereits auf den Hauspreis bezogen (Schreiben vom 2.4.1987, Anlage K 7). Auch hatte, wozu das Berufungsgericht keine Stellung genommen hat, der Zeuge Hu. selbst vor Beginn des Rechtsstreits u.a. geschrieben, er habe den Kaufinteressenten den Hauspreis ausgerechnet (Schreiben vom 2.4.1987, Anlage K 5). Das Berufungsgericht hätte diese Tatsachen im einzelnen den Bekundungen der Zeugen vor dem Landgericht wertend gegenüberstellen müssen.

3. Danach kann die Abweisung der Klage auf der Grundlage der bisher getroffenen Feststellungen nicht aufrecht erhalten bleiben; die Sache ist insoweit an das Berufungsgericht zurückzuverweisen, um diesem Gelegenheit zu einer umfassenden neuen Beweiswürdigung zu geben.

II. 1. Das Berufungsgericht hat angenommen, die Zeitungswerbung "Günstige Finanzierung auch ohne Anzahlung" besage, daß die Beklagte Autokäufe selbst finanziere und nicht lediglich Kreditvermittlerin sei. Die Werbung sei aber nicht irreführend, weil die Beweisaufnahme ergeben habe, daß die Beklagte nachhaltig Darlehensverträge im eigenen Namen zur Finanzierung von Gebrauchtwagenkäufen abgeschlossen und dabei keine Anzahlung verlangt habe. Auch wenn die Eigenfinanzierung der Beklagten in Zeiten, in denen eine von den Kraftfahrzeugherstellern abhängige Bank besonders günstige Bedingungen biete, nicht zum Zuge komme, bewirke das keine Irreführung der angesprochenen Verkehrskreise, da die Beklagte auch dann grundsätzlich zu einer Finanzierung im eigenen Namen bereit sei.

2. Soweit sich die Revision gegen diese Beurteilung richtet, hat sie keinen Erfolg.

a) Das Berufungsgericht ist ohne eigene Feststellungen, wie die Werbeaussage zu verstehen sei, davon ausgegangen, daß der Verkehr der Werbung "Günstige Finanzierung auch ohne Anzahlung" entnimmt, die Beklagte werbe damit, daß sie selbst, ohne Einschaltung eines Kreditinstituts, die Finanzierung vermittle. Hiervon ist in der Revisionsinstanz auszugehen, denn die Revision enthält insoweit keine Angriffe.

b) Die Revision meint, die so verstandene Werbung sei deshalb irreführend, weil die Beklagte nicht stets eigene Darlehen anbiete, wie die Klägerin durch Vernehmung von Zeugen unter Beweis gestellt habe, die bei einer Nachfrage nach einer Finanzierung an eine Einkaufskreditbank verwiesen worden seien. Das Berufungsgericht hätte von der Vernehmung dieser Zeugen nicht mit der Begründung absehen dürfen, sie hätten kein echtes Kaufinteresse gehabt. Auch müsse die Beklagte ihre Kunden unaufgefordert auf die eigenen Finanzierungsmöglichkeiten hinweisen, ohne sie auf die Finanzierung durch Drittinstitute verweisen zu dürfen. Ferner dürfe die Beklagte, wenn die Werbung nicht irreführend sein solle, nicht mit einer eigenen Finanzierung werben, obwohl sie wegen besonders günstiger Programme der von der Herstellerin abhängigen Bank keine gleich günstigen Möglichkeiten bieten könne. Dem kann so nicht beigetreten werden.

c) Nach den nicht angegriffenen Feststellungen des Berufungsgerichts hat die Beklagte in nicht unerheblichem Umfang beim Kauf von Kraftfahrzeugen Finanzierungen ohne Einschaltung eines dritten Kreditinstituts durchgeführt. Es ist nicht erfahrungswidrig, daß das Berufungsgericht hieraus hergeleitet hat, die Beklagte biete Kunden, die sich in einem Verkaufsgespräch für den Kauf eines Kraftfahrzeugs entscheiden, regelmäßig auch an, abzuschließende Verträge in der beworbenen Weise zu finanzieren. Es mag Fälle geben, in denen die angesprochenen Verkehrskreise den Hinweis in einer Anzeige auf eine "Finanzierung" dahin verstehen, daß die Kreditgewährung durch den Werbenden selbst erfolge (vgl. dazu OLG Bremen, WRP 1977, 267; OLG Hamm, WRP 1987, 186). Das liegt aber beim Kauf von gebrauchten Fahrzeugen eher fern

zumal die in ihrer Art unterschiedlichen Finanzierungsbedürfnisse der Käufer auch nur auf jeweils verschiedene Weise befriedigt werden können. Da somit bei der Finanzierung eines Kraftfahrzeugkaufs regelmäßig auch die wirtschaftlichen Verhältnisse des Interessenten zu erörtern sind, kann - allein aufgrund der Ankündigung "Günstige Finanzierung ohne Anzahlung" - auch von der Beklagten nicht ohne weiteres verlangt werden, daß sie ihre Kunden in jedem Fall von vornherein unmißverständlich auf alle in Frage kommenden Finanzierungsformen hinweist, um eine Irreführung der Leser der Anzeige zu vermeiden. Zu Unrecht zieht die Revision hier die Erwägungen des Senats (Urt. v. 10.7.1986 - I ZR 203/84, GRUR 1987, 63, 64 = WRP 1987, 103 - Kfz-Preisgestaltung) dazu heran, in welcher Weise ein Kraftfahrzeughändler unterschiedliche Preise als Normalpreise für die Verkäufe von Neuwagen mit und ohne Inzahlungnahme eines Gebrauchtwagens bekanntgeben muß. Diese sind für den hier zu beurteilenden Sachverhalt, ob eine Werbung sich wegen möglicherweise nicht erfüllter Erwartungen des Verkehrs als irreführend erweist oder nicht, nicht einschlägig.

Auch wird ein Leser der Anzeige in seinen Erwartungen nicht enttäuscht und damit irregeführt, wenn er im Verkaufsgespräch von dem Händler erfährt, neben der angebotenen eigenen Finanzierung könne dieser eine besonders günstige Finanzierung durch ein vom Hersteller abhängiges Finanzierungsinstitut vermitteln. Allein dadurch, daß der Hersteller die Verkaufsbemühungen der Händler aus bestimmten Anlässen und zu bestimmten Zeiten durch besonders günstige Finanzierungsmöglichkeiten unterstützt, wird deren Werbung für ihr weiter bestehendes eigenes Finanzierungsangebot noch nicht irreführend.

III. Danach war das Urteil aufzuheben und die Sache an das Berufungsgericht zurückzuverweisen, soweit das Berufungsgericht auf die Anschlußberufung der Beklagten das Urteil des Landgerichts abgeändert und die Klage wegen Fehlens eines Verstoßes gegen das Rabattgesetz abgewiesen hat. Soweit die Revision die Abweisung der Klage wegen einer irreführenden Zeitungswerbung der Beklagten angegriffen hat, war sie zurückzuweisen.

Dem Berufungsgericht war auch die Entscheidung über die Kosten der Revision zu übertragen.

v. Gamm

Teplitzky

Mees

v. Ungern-Sternberg

Ullmann