

BUNDESGERICHTSHOF

IM NAMEN DES VOLKES

URTEIL

I ZR 220/85

in dem Rechtsstreit

Verkündet am:
2. April 1987
Kalus
Justizangestellte
als Urkundsbeamter
der Geschäftsstelle

1. der Auto-S[REDACTED], Heinrich S[REDACTED] Nachfolger GmbH & Co. KG, vertreten durch die persönlich haftende Gesellschafterin, diese vertreten durch den Geschäftsführer, H[REDACTED] L[REDACTED]straße [REDACTED], F[REDACTED] a. M[REDACTED],
2. der O[REDACTED] Kredit Bank GmbH, vertreten durch die Geschäftsführer Dieter L. N[REDACTED] und Heinz J. Fr[REDACTED], E[REDACTED]straße [REDACTED], R[REDACTED],
3. des Verkaufsberaters Dieter H[REDACTED], zu laden bei Auto-S[REDACTED], Heinrich S[REDACTED] Nachfolger GmbH & Co. KG, Ha[REDACTED] L[REDACTED]straße [REDACTED], F[REDACTED] a. M[REDACTED],
4. des Verkaufsberaters Rolf Eb[REDACTED], zu laden bei Auto-S[REDACTED], Heinrich S[REDACTED] Nachfolger GmbH & Co. KG, Ha[REDACTED] L[REDACTED]straße [REDACTED], F[REDACTED] a. M[REDACTED],

Beklagten und Revisionskläger,

- Prozeßbevollmächtigter
der Beklagten zu
1), 3) und 4):

Rechtsanwalt Dr. [REDACTED] -

- Prozeßbevollmächtigter
der Beklagten zu 2:

Rechtsanwalt Dr. [REDACTED] -

g e g e n

den V[REDACTED] Händlerbeirat e.V., vertreten durch den Vorstand
Werner K[REDACTED], Fr[REDACTED]-L[REDACTED]-Straße [REDACTED], B[REDACTED],

Kläger und Revisionsbeklagten,

- Prozeßbevollmächtigte:

Rechtsanwälte Dr. [REDACTED] und
[REDACTED] -

Der I. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs hat auf die mündliche Verhandlung vom 2. April 1987 durch den Vorsitzenden Richter Prof. Dr. Frhr. v. Gamm und die Richter Dr. Merkel, Dr. Piper, Dr. Scholz-Hoppe und Dr. Mees

für Recht erkannt:

Auf die Rechtsmittel der Beklagten wird das Urteil des 6. Zivilsenats des Oberlandesgerichts Frankfurt am Main vom 26. September 1985 aufgehoben und das Urteil des Landgerichts Frankfurt am Main - 6. Zivilkammer - vom 11. Juli 1984 abgeändert.

Die Klage wird abgewiesen.

Der Kläger hat die Kosten des Rechtsstreits zu tragen.

Von Rechts wegen

Tatbestand

Der Kläger ist eine Vereinigung aller V[REDACTED]-Autohändler, zu dessen satzungsgemäßen Aufgaben es gehört, die Einhaltung der Regeln des lautereren Wettbewerbs im Kraftfahrzeuggewerbe zu überwachen und Verstöße zu

- 3 -

verfolgen und der sich im Sinne seiner Satzung auch betätigt. Die Beklagte zu 1), bei der die Beklagten zu 3) und 4) als Verkaufsberater tätig sind, ist eine Vertragshändlerin der Adam Opel AG. Die Beklagte zu 2) ist eine zum Konzern der Adam Opel AG gehörende Gesellschaft zur Finanzierung des Absatzes von Fahrzeugen. Sie schließt dabei unter anderem auch auf Vermittlung der Händler, die hierfür eine Provision erhalten, Leasing-Verträge mit Kunden ab.

Der Kläger hat behauptet, die Beklagten zu 3) und 4) hätten Testkäufern bei Verkaufsgesprächen am 14., 15. und 18. Oktober 1983 jeweils zunächst die Endpreise der Beklagten zu 1) für verschiedene nachgefragte Modelle genannt. Auf Befragen hätten sie alsdann jeweils ein Leasing-Angebot unterbreitet; danach hätten die Testkäufer die Fahrzeuge auf Grund einer Anzahlung, der Zahlung von 24 oder 36 Monatsraten und der Zahlung eines als Restwert angenommenen Betrages zu dem gleichen oder sogar einem geringfügig niedrigeren Preis als dem zuvor genannten Händlerpreis erwerben können. Die Beklagten zu 3) und 4) hätten auch erklärt, die Käufer würden mit Zahlung des Restwertbetrages die Fahrzeuge zu Eigentum erwerben.

Der Kläger hat in diesen Angeboten einen Verstoß gegen das Rabattgesetz gesehen, da die Beklagte zu 1) Teile des Kaufpreises zinslos stunde und sich damit der Zinsgewinn für die Kunden als Nachlaß auf den Barpreis darstelle. Obwohl die Beklagte zu 2) die Fahrzeuge bei dieser Art der Geschäftsabwicklung zunächst von den Händlern kaufe, sie

Hinweis: Auch Teile der Urteilsammlung sind als Datenbank nach §§ 87a ff. UrhG geschützt.



dann bei Ablauf der Vertragszeit an diese zurückverkaufe, und die Händler sie gegen Zahlung des Restwertes an die Kunden veräußerten, entstehe durch das Zusammenwirken der Beklagten zu 1) und 2) für den Kunden der Eindruck eines einheitlichen Geschäftes; dieser Eindruck werde noch durch die Zusicherung verstärkt, die Kunden könnten am Ende der Vertragszeit die Fahrzeuge von der Beklagten zu 1) mit Sicherheit erwerben.

Der Kläger hat beantragt,

die Beklagten zu verurteilen, es zu unterlassen, Leasing-Angebote anzubieten oder entsprechende Verträge abzuschließen, die aus einer Anzahlung, monatlichen Raten und einer Schlußzahlung bestehen, wobei der Kunde mit der Schlußzahlung Eigentum am Fahrzeug erwirbt, wobei die Gesamtzahlungen im Rahmen dieses als Leasing bezeichneten Geschäftes entweder den gleichen oder einen geringeren Betrag als den Normalpreis für das gleiche Fahrzeug ergeben.

Die Beklagten haben demgegenüber geltend gemacht, das Vorgehen des Klägers sei rechtsmißbräuchlich, weil er damit zusammen mit anderen Händlern und deren Organisationen das Ziel verfolge, die Händler an die unverbindlich empfohlenen Preise der Hersteller zu binden. Sie haben das Vorliegen eines Rabattverstoßes bei dem Leasing-Angebot in Abrede gestellt, weil die Beklagte zu 1) kein eigenes Angebot gemacht habe. Die Beklagten zu 1), 3) und 4) haben

behauptet, bei den Verkaufsgesprächen den Zeugen noch nicht die eigenen Preise der Beklagten zu 1) genannt zu haben. Die Beklagte zu 2) hat weiter vorgetragen, sie sei als Finanzierungsgesellschaft an dem Verkauf der Fahrzeuge an die Kunden nicht beteiligt und könne auch keinen Einfluß auf das Verhalten der selbständigen Vertragshändler nehmen.

Das Landgericht hat nach einer Beweisaufnahme dem Antrag des Klägers entsprochen. Die Berufung der Beklagten (Urteil veröffentlicht in WRP 1986, 275) ist erfolglos geblieben.

Mit ihren Revisionen, deren Zurückweisung der Kläger beantragt, begehren die Beklagten weiterhin Abweisung der Klage.

Entscheidungsgründe

I. Das Berufungsgericht hat die Prozeßführungsbefugnis des Klägers bejaht. Anhaltspunkte dafür, daß der Kläger nur zum Schein Rabattverstöße verfolge, in Wirklichkeit aber die Händler an die unverbindlich empfohlenen Herstellerpreise binden wolle, hat es nicht festgestellt.

Das Berufungsgericht hat in dem Leasing-Angebot, das die Beklagten zu 3) und 4) den Testkäufern unterbreitet hatten, nach dem Ergebnis der Beweisaufnahme eine unzulässige Rabattgewährung gesehen. Die Verkäufer hätten in

den Verkaufsgesprächen den Eindruck erweckt, ein wesentlicher Teil des zunächst genannten Preises, der bereits der Hauspreis der Beklagten zu 1) gewesen sei, werde zinslos gestundet; dabei hätten sie die Beklagte zu 2) als Leasing-Geberin genannt, während die Beklagte zu 1) die Zinsen trage. Sie hätten den Käufern auch zugesichert, nach Ablauf der vereinbarten Vertragszeit und Zahlung des Restwertes könnten sie die Fahrzeuge ohne weiteres erwerben.

Der Unterlassungsanspruch sei auch, so hat das Berufungsgericht weiter ausgeführt, gegenüber der Beklagten zu 2) begründet, weil sie durch ihre vertraglich abgesicherte Zusammenarbeit mit den Händlern diesen die Möglichkeit gebe, den Kunden ein Leasing-Angebot so zu unterbreiten, daß es sich aus deren Sicht als ein preisgünstigeres Angebot des Händlers darstelle, wobei durch die Zinsersparnis der Rabatt mehr als 3 % betrage.

II. Die Revisionen der Beklagten haben Erfolg. Sie führen zur Aufhebung des angefochtenen Urteils und zur Abweisung der Klage.

1. Das Berufungsgericht hat den Kläger rechtsfehlerfrei als einen nach § 12 Abs. 1 RabattG zur Prozeßführung befugten Verband angesehen.

Wegen des Einwands des Rechtsmißbrauchs, den die Revision der Prozeßführungsbefugnis des Klägers im Blick auf ein gemeinsames Vorgehen der Händler entgegenhält, ist eine

Abgabe der Sache an den Kartellsenat nicht geboten. Wie der Kartellsenat des Bundesgerichtshofs in einem Parallelrechtsstreit entschieden hat (Urt. v. 18.11.1986 - KZR 41/85, WRP 1987, 106, 107 = ZIP 1987, 189 - Aktion Rabattverstoß), berührt die Unterbindung von gesetzlich unzulässigen Rabattangeboten oder Rabattverstößen von vornherein nicht die Vorschriften des GWB; dabei ist auch grundsätzlich ohne Bedeutung, in welchem Umfang ein Kläger unzulässige Rabattangebote oder Rabattverstöße verfolgt und ob er dabei mit anderen Interessenverbänden der Wirtschaft und des Handels zusammenarbeitet.

2. a) Das Berufungsgericht ist rechtsfehlerfrei davon ausgegangen, daß nach § 1 Abs. 2 RabattG ein Rabatt in einem Nachlaß auf einen angekündigten oder allgemein geforderten Preis, den sogenannten Normalpreis, besteht, so daß sich zwei Preise, nämlich der Normalpreis und der davon abgeleitete niedrigere Ausnahmepreis gegenüberstehen. Aus der Wortfassung und dem Sinn des § 1 RabattG folgt weiter, daß es sich insoweit um die Preise desselben Verkäufers handeln muß, daß also grundsätzlich Identität zwischen diesem und demjenigen vorausgesetzt wird, der den Nachlaß gewährt (vgl. dazu im einzelnen BGH, Urt. v. 6.11.1986 - I ZR 208/84, ZIP 1987, 266, 267 m.w.N. - Unternehmeridentität). Eine solche Identität ist nach den Feststellungen des Berufungsgerichts im Streitfall angesichts der rechtlichen Selbständigkeit der Beklagten zu 1) und der Beklagten zu 2) nicht gegeben.

Zwar kann nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs (Urt. v. 10.6.1960 - I ZR 86/58, GRUR 1960, 495, 498 = WRP 1960, 280 - WIR-Rabatt) ein Rabattverstoß unter Umständen auch dann vorliegen, wenn ein Dritter den Preisvorteil für den Unternehmer, das heißt an dessen Stelle, gewährt. Hierbei ist jedoch vorausgesetzt, daß derjenige, für den der Dritte dem Kunden den Preisvorteil gewährt, selbst Verkäufer der von ihm zu einem unter seinem Normalpreis liegenden (Rabatt-)Preis angebotenen Ware bleibt. Auch an dieser Voraussetzung fehlt es aber im Streitfall, da die Beklagte zu 1) das Angebot zum Verkauf gegen Barzahlung und die Beklagte zu 2) das Angebot zum Abschluß des Leasing-Vertrages gemacht hat, der zu dem niedrigeren Preis durch Einsparung der Zinsen führte.

b) Das Berufungsgericht hat einen Verstoß gegen das Rabattgesetz deshalb angenommen, weil entscheidend für die Einordnung, ob das Angebot von dem gleichen oder von unterschiedlichen Anbietern ausgehe, sei, wie das konkrete Angebot aus der Sicht der angesprochenen Interessenten zu beurteilen sei. Es hat hierzu ausgeführt, die Verbindung von Kauf- und Leasing-Angebot und die Art und Weise, in der das Leasing-Angebot bei den Verkaufsgesprächen unterbreitet worden sei, hätten zur Folge gehabt, daß die Interessenten ein einheitliches Angebot, das von miteinander verbundenen Geschäftspartnern ausgehe, hätten annehmen müssen. Dem kann nicht beigetreten werden.

Die in § 1 Abs. 2 RabattG vorausgesetzte objektive Unternehmeridentität kann in rabattrechtlich relevanter Weise durch die Vorstellung des Verkehrs nicht ersetzt werden, bei den Preisen zweier verschiedener Unternehmen handele es sich um den Normalpreis und den ermäßigten Preis ein- und desselben Unternehmens. Die Sicht des Verkehrs ist, wie der Bundesgerichtshof in seinem - nach Verkündung des Berufungsurteils erlassenen - Urteil vom 6.11.1986 (I ZR 208/84, ZIP 1987, 266, 267 - Unternehmeridentität) im einzelnen ausgeführt hat, zwar maßgeblich dafür, ob eine Preisgestaltung des in § 1 Abs. 2 RabattG genannten Unternehmers sich als Nachlaß im Sinn dieser Vorschrift darstellt; insoweit ist sie Mittel zur Auslegung des in § 1 Abs. 2 RabattG genannten Begriffs des "Nachlasses". Dagegen würde ihre Berücksichtigung bei der Frage der Unternehmeridentität zu einer Erweiterung über den gesetzlichen Tatbestand hinaus führen, da diesem dann nicht nur die vom Gesetzgeber vorgesehenen Fälle einer Rabattgewährung vom Normalpreis eines bestimmten Verkäufers unterfielen, sondern auch solche Fälle, in denen es sich um unterschiedliche Verkaufspreise zweier verschiedener Unternehmen handelt, die der Verkehr irrig als identisch ansieht. Allein die irrige Verkehrsvorstellung kann die unterschiedlichen jeweils eigenen Angebote der verschiedenen Unternehmen nicht zu einem einheitlichen Geschäft mit einem vom Normalpreis abweichenden Rabattpreis machen. Eine solche Erweiterung des gesetzlichen Tatbestandes verbietet sich im Hinblick auf den formalen Charakter der Vorschriften des Rabattgesetzes. Es stellt in § 11 RabattG Verstöße gegen

seine Normen als Ordnungswidrigkeit unter Sanktionen mit strafähnlich repressivem Charakter. Bei der Auslegung des Rabattgesetzes darf daher die an sich zulässige Berücksichtigung wirtschaftlicher Gesichtspunkte nicht dazu führen, daß über die im Gesetz festgelegten Tatbestandsmerkmale hinaus jede Regelung dem Rabattverbot unterstellt wird, durch die ein Käufer im wirtschaftlichen Endergebnis eine Ware vorteilhafter erwerben kann, als dies anderen Käufern möglich ist.

c) Ist somit das im Gesetz vorausgesetzte Merkmal der objektiven Identität des Unternehmers, um dessen Preis es geht, nicht durch eine nur subjektive Vorstellung des Verkehrs von einer solchen - vermeintlichen - Identität ersetzbar, reicht es zur Begründung der gegen die Beklagten gerichteten Unterlassungsansprüche auch nicht aus, wenn eine "Verflechtung" zwischen der Beklagten zu 1) und 2) bestand, wie das Berufungsgericht ausgeführt hat. Die gegen diese Annahme gerichteten verfahrensrechtlichen Angriffe der Revision waren damit gegenstandslos.

3. Überdies ist das Berufungsgericht, ohne weitere Feststellungen zur Begründung seiner Annahme getroffen zu haben, davon ausgegangen, daß das bei den Verkaufsgesprächen den Testkäufern unterbreitete Angebot, einen Personenkraftwagen im Wege eines Leasingvertrages zu erwerben, nur einen Nachlaß auf die Forderung aus einem Kaufvertrag, bei dem der Kaufpreis in bar zu entrichten sei, darstelle. Angesichts der erheblichen wirtschaftlichen und rechtlichen

Unterschiede zwischen Kaufvertrag und Leasingvertrag versteht sich eine solche Gleichstellung nicht etwa von selbst.

Die wirtschaftliche Belastung der Käufer beim Abschluß eines Leasing-Vertrags unterscheidet sich erheblich von derjenigen, die beim Abschluß eines Kaufvertrags mit sofort bar zu zahlendem Kaufpreis entsteht. Auch die rechtliche Stellung der Vertragspartner ist unterschiedlich; insbesondere wird der Partner des Leasing-Vertrags mit Abschluß des Vertrags - im Gegensatz zum Falle des Barkaufs - nicht sofort Eigentümer des Fahrzeugs. Unter diesen Umständen kann aber nicht ohne weiteres angenommen werden, der für den Leasing-Vertrag geforderte Preis stelle für den angesprochenen Verkehr lediglich einen ermäßigten Preis der Barverkaufspreise dar.

4. Die Klage erweist sich auch nicht aus anderen Gesichtspunkten als begründet.

a) Die Voraussetzungen dafür, daß der Kläger einen Unterlassungsanspruch auf § 1 UWG stützen könnte, sind nicht dargetan. Es kann nicht ohne weiteres als sittenwidrig angesehen werden, wenn Unternehmen - sei es auch wie vorliegend durch die Zugehörigkeit zu einem Konzern - Formen des Zusammenwirkens wählen, die ihnen eine für Kunden attraktive unterschiedliche Preisgestaltung unter Vermeidung des Verbotsbereiches des Rabattgesetzes ermöglichen. Der Wettbewerbsvorsprung, den sie sich dadurch unter Umständen

gegenüber Konkurrenten verschaffen, die zu einem solchen gemeinsamen Vorgehen nicht willens oder in der Lage sind, ist, da er nicht auf einer Verletzung des Rabattgesetzes beruht, für sich genommen nicht wettbewerbswidrig. Vielmehr müssen Umstände hinzutreten, die das Verhalten der Beklagten zu 1) und 2) ungeachtet seiner rabattrechtlichen Zulässigkeit verwerflich erscheinen ließen. Solche Umstände hat der Kläger nicht vorgetragen.

b) Eine Verurteilung der Beklagten läßt sich nach den gestellten Anträgen auch nicht auf § 3 UWG stützen. Eine rechtserhebliche Irreführung der Interessenten über Tatsachen, die für ihren Entschluß, ein Fahrzeug im Wege des Barkaufs oder durch Abschluß eines Leasing-Vertrages zu erwerben, maßgeblich sein könnten, ist dem dem Antrag zugrunde liegenden Vorbringen nicht zu entnehmen.

III. Danach waren auf die Rechtsmittel der Beklagten das Urteil des Berufungsgerichts aufzuheben und das Urteil des Landgerichts abzuändern; die Klage war abzuweisen. Der Kläger hat nach § 91 Abs. 1 ZPO die Kosten des Verfahrens zu tragen.

v. Gamm

Merkel

Piper

Scholz-Hoppe

Mees