

BUNDESGERICHTSHOF

IM NAMEN DES VOLKES

URTEIL

I ZR 244/95

Verkündet am:
15. Januar 1998
Führinger
Justizangestellte
als Urkundsbeamtin
der Geschäftsstelle

in dem Rechtsstreit

Nachschlagewerk: ja
BGHZ : nein

Lager-Verkauf

UWG § 7 Abs. 1

- a) Der Lagerverkauf beschädigter Elektrogeräte durch ein
- seine Waren sowohl im Wege des Versandhandels als auch
stationär vertreibendes - Großunternehmen, das die an-
fallenden beschädigten Geräte in einem seiner Lager zen-
tral sammelt und von dort aus veräußert, ist grundsätz-
lich nicht als Sonderveranstaltung im Sinne des § 7
Abs. 1 UWG zu werten.
- b) Zur Frage der zulässigen Ankündigung eines solchen La-
gerverkaufs.

BGH, Urt. v. 15. Januar 1998 - I ZR 244/95 - Kammergericht
LG Berlin

Der I. Zivilsenat des Bundesgerichtshofes hat auf die mündliche Verhandlung vom 15. Januar 1998 durch den Vorsitzenden Richter Prof. Dr. Erdmann und die Richter Prof. Dr. Mees, Prof. Dr. Ullmann, Starck und Pokrant

für Recht erkannt:

Auf die Revision der Beklagten wird das Urteil des 5. Zivilsenats des Kammergerichts vom 29. September 1995 aufgehoben.

Die Berufung der Klägerin gegen das Urteil der Zivilkammer 15 des Landgerichts in Berlin vom 14. Juni 1994 wird zurückgewiesen.

Die Klägerin hat die Kosten der Rechtsmittel zu tragen.

Von Rechts wegen

- 3 -

Tatbestand:

Die Beklagte vertreibt im Wege des Versandhandels und stationär unter anderem elektrische Geräte. Beschädigte Geräte, die nicht zum regulären Preis verkauft werden können, sammelt sie in Lagern und bietet sie dort - und nicht in den Geschäftsräumen - zum Verkauf an. Ein solches Lager unterhält die Beklagte in B. in der K. straße. In der "B. M." vom 3. Januar 1994 ließ die Beklagte nachstehend - verkleinert - wiedergegebene Anzeige veröffentlichen, wobei im Original die Angaben "Zugreifen!", "30 %" und "Am 3. Jan. von 9 bis 18 Uhr geöffnet!" rot gedruckt waren:

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



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



[JLaw – für Android](#)



[JLaw – für iOS](#)

Die Klägerin, die Z.

, hat die Werbung als unzulässige Ankündigung einer Sonderveranstaltung im Einzelhandel beanstandet und Unterlassung sowie die Zahlung von Abmahnkosten begehrt.

Die Beklagte ist dem entgegengetreten. Sie hat vorge-
tragen, die beworbene Art des Verkaufs beschädigter Geräte
gehöre zum regulären geschäftlichen Verkehr; sie wolle und
könne es nicht ihrem Verkaufspersonal im Einzelfall über-
lassen, beim Vorliegen von Fehlern mit den Käufern über
mögliche Preisnachlässe zu verhandeln.

Das Landgericht hat die Klage abgewiesen.

Auf die Berufung der Klägerin hat das Berufungsgericht
die Beklagte antragsgemäß unter Androhung der gesetzlichen
Ordnungsmittel verurteilt, es zu unterlassen,

im geschäftlichen Verkehr für Verkaufsveranstaltungen
im Einzelhandel mit Elektrogeräten zu werben:

"Zugreifen! Großer Lager-Verkauf bis zu
30 % reduziert! Elektrogeräte mit klei-
nen Schönheitsfehlern, aber mit voller
Garantie - das lohnt sich!",

wenn dies wie in der vorstehend wiedergegebenen Anzei-
ge geschieht.

Es hat die Beklagte ferner zur Zahlung von Abmahnko-
sten in Höhe von 267,50 DM nebst Zinsen verurteilt.

Mit der Revision begehrt die Beklagte, das landgerichtliche Urteil wiederherzustellen. Die Klägerin beantragt, die Revision zurückzuweisen.

Entscheidungsgründe:

I. Das Berufungsgericht hat in der Anzeige die Ankündigung einer unzulässigen Sonderveranstaltung erblickt. Es hat dazu ausgeführt:

Die Anzeige beziehe sich auf eine Veranstaltung außerhalb des regelmäßigen Geschäftsverkehrs, indem sie auf eine sich ausnahmsweise bietende, besonders preisgünstige Einkaufsgelegenheit in der Art eines Lagerverkaufs hinweise. Der Leser könne der beanstandeten Aussage entnehmen, daß die Beklagte nicht nur einige wenige beschädigte Geräte anbiete, sondern daß ein "großer Lager-Verkauf" durchgeführt werde. Auch wenn die Anzeige nicht marktschreierisch gestaltet sei, verspreche sie doch eine äußerst günstige Einkaufsgelegenheit. Interessenten würden den Eindruck gewinnen, daß es gelte, die versprochenen Vorteile rasch wahrzunehmen, obwohl im Anzeigentext eine zeitliche Begrenzung nicht zum Ausdruck komme. Da die Beklagte mit Neugeräten handle, werde deutlich, daß sie ihr Lager nur kurzfristig für den Verkauf beschädigter Geräte zur Verfügung stelle; sie werde zudem nicht schon bald wieder in der Lage sein, mit einer hinreichenden Anzahl solcher Geräte ein vergleichbares Angebot zu machen. Keinesfalls entstehe der Eindruck, bei dem Lager handle es sich um eine ständige Einrichtung. Das Vorliegen einer Sonderveranstaltung sei

auch nicht deshalb ausgeschlossen, weil die Beklagte sich mit der Anzeige erst die Möglichkeit eines Absatzes auf diesem Weg habe schaffen wollen. Es stelle zudem keine vernünftige und billigenswerte Fortentwicklung des Geschäftsverkehrs dar, unsachliche Kaufanreize für ein schlagartig in großer Zahl zum Verkauf gestelltes Sortiment zweiter Wahl zu schaffen.

Die angegriffene Werbung sei wegen der mit ihr verbundenen Gefahr der Nachahmung und Übersteigerung auch geeignet, den Wettbewerb wesentlich zu beeinträchtigen.

II. Die Revision hat Erfolg. Sie führt zur Wiederherstellung des die Klage abweisenden landgerichtlichen Urteils. Die Annahme des Berufungsgerichts, die beanstandete Werbeanzeige sei als Ankündigung einer unzulässigen Sonderveranstaltung im Sinne des § 7 Abs. 1 UWG zu werten, hält der revisionsrechtlichen Nachprüfung nicht stand.

Eine Verkaufsveranstaltung im Einzelhandel kann nur dann eine Sonderveranstaltung sein, wenn sie "außerhalb des regelmäßigen Geschäftsverkehrs" stattfindet. Das Berufungsgericht ist rechtlich zutreffend davon ausgegangen, daß die Frage, ob eine Verkaufsveranstaltung zum regelmäßigen Geschäftsverkehr gehört oder ob sie eine Unterbrechung desselben darstellt, nach ihrem gesamten Erscheinungsbild zu beurteilen ist, wobei der Eindruck maßgebend ist, den die Veranstaltung nach ihrer werbemäßigen Ankündigung auf das Publikum macht. Die Verkehrsauffassung wird ihrerseits in erster Linie davon beeinflußt, ob entsprechende Verkaufsveranstaltungen in der in Frage stehenden Branche üblich

sind; denn der Verkehr orientiert sich regelmäßig an dem, was ihm in der Branche begegnet (st. Rspr.; BGHZ 103, 349, 352 - Kfz-Versteigerung).

Davon ausgehend hat das Berufungsgericht festgestellt, daß Verkaufsveranstaltungen der angekündigten und durchgeführten Art nicht branchenüblich seien. Dies ist aus Rechtsgründen nicht zu beanstanden. Es mag - worauf die Revisionserwiderung hinweist - auch bei Großunternehmen bislang üblich sein, gelegentlich anfallende beschädigte Geräte im Rahmen des regelmäßigen Geschäftsbetriebs in den einzelnen Filialen als (zulässige) Sonderangebote im Sinne des § 7 Abs. 2 UWG verbilligt zu veräußern. Daß die Beklagte nicht diesen ihr auch offenstehenden, sondern einen anderen Weg gewählt hat, nämlich den, beschädigte Geräte in einem ihrer Lager zentral zu sammeln und sie von dort aus zum Verkauf anzubieten, muß nicht zwingend zu der Annahme führen, daß sie mit dem angekündigten Lagerverkauf das Tatbestandsmerkmal "außerhalb des regelmäßigen Geschäftsverkehrs" erfüllt.

Nach den in der Rechtsprechung entwickelten Grundsätzen kommt es nicht in jedem Falle auf eine bereits bestehende Branchenübung an. Auch neue, noch unübliche Werbe- und Verkaufsmethoden können als zum regelmäßigen Geschäftsverkehr eines Unternehmens gehörig anzusehen sein, wenn diese Methoden als wirtschaftlich vernünftige, sachgerechte und deshalb billigenwerte Fortentwicklung des Bisherigen erscheinen und sich im Rahmen der von der Rechtsordnung gebilligten Ziele halten (BGHZ 103, 349, 353 - Kfz-Versteigerung, m.w.N.). Dabei darf kein zu strenger Maßstab angelegt werden (BGH, Urt. v. 20.3.1997 - I ZR 241/94, GRUR 1997, 672, 673 = WRP 1997, 727 - Sonderpostenhändler). Das Beru-

fungsgericht hat diese Grundsätze an sich nicht verkannt, jedoch gemeint, daß das Vorgehen der Beklagten deshalb nicht als eine billigenswerte Fortentwicklung des bisher branchenüblichen Geschäftsverkehrs anerkannt werden könne, weil diese mit der blickfangartigen Herausstellung des Lagerverkaufs unsachliche Kaufanreize geschaffen habe. Dagegen wendet sich die Revision mit Erfolg.

Die unternehmerische Entscheidung eines Großbetriebs, elektrische Geräte mit - beim Vertrieb von Neugeräten unvermeidlich anfallenden - Beschädigungen in einem seiner Lager zentral zu sammeln und von dort aus konzentriert zu veräußern, erscheint aus der maßgeblichen Sicht der angesprochenen Verkehrskreise als wirtschaftlich vernünftig und sachgerecht, und zwar im Blick sowohl auf die Interessen des Unternehmens als auch die der Verbraucher. Dies entspricht, wovon auch das Landgericht ausgegangen ist, der allgemeinen Lebenserfahrung. Bei einem Unternehmen mit vielen Filialbetrieben, das zudem - wie die Beklagte - einen Schwerpunkt im Versandhandel hat, dient die in Rede stehende Verkaufsform nicht nur dem beschleunigten Absatz beschädigter Elektrogeräte, sondern auch einem möglichst einheitlichen und kontrollierten Vorgehen bei der notwendigen Preisreduzierung aufgrund der Beschädigungen, die ihrer Art und ihrem Umfang nach völlig unterschiedlich sein können, und - worauf die Beklagte sich auch beruft - der Vermeidung von Mißbräuchen im Einzelfall. Auch für den Verbraucher, der bereit ist, bei einem Neugerät kleinere Fehler oder Beschädigungen gegen einen entsprechenden Preisnachlaß in Kauf zu nehmen, liegen die Vorteile auf der Hand. Er ist nicht auf gelegentlich anfallende Einzelangebote angewiesen, sondern kann aus einem größeren Sortiment unterschiedlicher Geräte mit unterschiedlichen Fehlern und Beschädi-

gungen wählen. Die Verkaufsmethode der Beklagten ermöglicht es danach, eine Ware, die trotz ihrer Fehler einen erheblichen wirtschaftlichen Wert behält, marktgerecht abzusetzen. Sie stellt sich daher bei Großunternehmen als eine wirtschaftlich vernünftige und sachgerechte Fortentwicklung des bislang üblichen Absatzes beschädigter Einzelstücke dar. Gehört der Verkauf gelegentlich anfallender Einzelstücke noch zum regelmäßigen Geschäftsverkehr mit neuwertiger unbeschädigter Ware, so kann für einen konzentrierten Verkauf der in Rede stehenden Art nichts anderes gelten. Auch ein solcher Absatzweg hält sich noch im Rahmen der allgemeinen Wettbewerbsfreiheit.

Danach stellt sich jedenfalls die Durchführung der von der Beklagten gewählten Verkaufsmethode nicht als eine nach § 7 Abs. 1 UWG unzulässige Sonderveranstaltung dar. Ist aber davon auszugehen, so kann es der Beklagten grundsätzlich nicht untersagt werden, ihre Verkaufsveranstaltung auch werbend anzukündigen. Allerdings darf die Ankündigung nicht in unlauterer Weise erfolgen. Entgegen der Ansicht des Berufungsgerichts und der Revisionserwiderung ist dies hier nicht der Fall. Das Berufungsgericht hat seine Annahme, die Beklagte habe durch blickfangartige Herausstellung unsachliche Kaufanreize geschaffen, nicht näher begründet. Den von ihm getroffenen Feststellungen lassen sich keine Anhaltspunkte entnehmen, die eine solche Annahme rechtfertigen könnten. Das Berufungsgericht hat vielmehr in anderem Zusammenhang selbst ausgeführt, daß die Werbung der Beklagten nicht marktschreierisch aufgemacht sei. Auch sonst sind keine die Unlauterkeit begründenden Umstände ersichtlich. Durch die Ankündigung als "Großer Lager-Verkauf" und den Hinweis auf eine Preisreduzierung "bis zu 30 %", die auf einem sachlichen Grund beruht und bei beschädigten Geräten

erfahrungsgemäß nicht unüblich ist, wird kein die Mitbewerber beeinträchtigender unsachlicher Kaufanreiz geschaffen. Dem angesprochenen Verbraucher wird geboten, was er aufgrund der Ankündigung erwarten kann: Ein breites Sortiment beschädigter Elektrogeräte und ein Preisnachlaß. Den vom Berufungsgericht getroffenen Feststellungen und dem Klagevorbringen lassen sich keine Anhaltspunkte dafür entnehmen, daß die Beklagte unzutreffende Angaben gemacht oder künstlich beschädigte Ware geschaffen hat. Die Werbung der Beklagten erweist sich nach alledem weder als irreführend noch als übersteigert. Ihr kann es deshalb nicht verwehrt werden, den Verkauf ihrer beschädigten Elektrogeräte so anzukündigen und durchzuführen, wie sie es vorliegend unternommen hat.

III. Danach war auf die Revision der Beklagten das angefochtene Urteil aufzuheben; die Berufung der Klägerin gegen das Urteil des Landgerichts war zurückzuweisen.

Die Kostenentscheidung folgt aus § 91 Abs. 1 und aus
§ 97 Abs. 1 ZPO.

Erdmann

Mees

Ullmann

Starck

Pokrant