

I ZR 47/57

Verkündet am 5. Mai 1959  
[REDACTED] Justizobersekretär  
als Urkundsbeamter der  
Geschäftsstelle

I m N a m e n d e s V o l k e s  
In dem Rechtsstreit

des Einzelhandelsverbandes Südwestfalen e.V. in D [REDACTED],  
R [REDACTED] [REDACTED] vertreten durch den Kaufmann Karl Sch [REDACTED],  
D [REDACTED], H [REDACTED]straße [REDACTED],

Klägers und Revisionsklägers,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt [REDACTED] -

g e g e n

1. die Firma Wilhelm Ha [REDACTED], Elektro-, Leuchten- und Radio-Großhandlung, D [REDACTED], M [REDACTED] Straße [REDACTED];
2. die Firma Wilhelm Bö [REDACTED] AG für Elektro-Bedarf, D [REDACTED], G [REDACTED]straße [REDACTED], vertreten durch ihren Vorstand,
3. die Firma Cl. Be [REDACTED] GmbH, Elektro- und Radio-Großhandlung, D [REDACTED], He [REDACTED] Weg [REDACTED], vertreten durch ihren Geschäftsführer, den Dipl.Kaufmann Dr. Kurt B [REDACTED], K [REDACTED]-Wi [REDACTED], H [REDACTED]Sch [REDACTED]Allee [REDACTED].

Beklagte und zu 1) Revisionsbeklagte,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt [REDACTED] -

hat der Erste Zivilsenat des Bundesgerichtshofs auf die mündliche Verhandlung vom 5. Mai 1959 unter Mitwirkung der Bundesrichter Dr. Christoph, Dr. Spreng, Dr. Löscher, Jungbluth und Pehle

für Recht erkannt:

Auf die Revision des Klägers wird das Urteil des 4. Zivilsenats des Oberlandesgerichts in Hamm (Westf.) vom 20. Dezember 1956 insoweit aufgehoben, als darin die Klage gegen die Beklagte zu 1) abgewiesen und über die Kosten im Verhältnis des Klägers zu der Beklagten zu 1) entschieden worden ist.

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

Von Rechts wegen

Tatbestand:

Die Beklagten betreiben Großhandel mit Beleuchtungskörpern, Elektrogeräten, Rundfunk- und Fernsehgeräten.

Der Kläger, der als Verband die Interessen der in ihm zusammengeschlossenen Einzelhändler vertritt, hat vorgetragen: Die Beklagten hätten, obwohl sie keine Einzelhandelsgenehmigung besäßen, Geräte der vorgenannten Art unter Übergehung der dafür in Betracht kommenden Einzelhändler unmittelbar an Letztverbraucher verkauft. Sie hätten dabei zu Großhandelspreisen oder wenig darüber liegenden Preisen verkauft und gegenüber den für den Einzelhandel vorgesehenen und zum Teil durch Preisbindung festgelegten Ladenverkaufspreisen Preisnachlässe gewährt, die über den bei Barzahlung zulässigen Rabatt von 3 % erheblich hinausgegangen seien. Die Beklagten hätten solche Geschäfte insbesondere dann abgeschlossen, wenn ihnen von den Käufern Bestell- oder Einkaufsscheine großer Industrie- oder Handelsunternehmen vorgelegt worden seien, die sonst als Großverbraucher unmittelbar von den Beklagten beliefert zu werden pflegten. Den Beklagten sei dabei bekannt gewesen, daß in den hier in Frage kommenden Fällen die verkauften Geräte nicht für den in dem Bestell- oder Einkaufsschein aufgeführten Großverbraucher, sondern für die mit dem Bestell- oder Einkaufsschein erscheinende Person zu deren persönlichem Gebrauch bestimmt gewesen seien. Die Bestell- oder Einkaufsscheine seien nur zur Tarnung dieser Geschäfte vorgelegt worden. In anderen Fällen sei der Anschein erweckt worden, als ob das Geschäft über einen Einzelhändler abgewickelt würde, was in Wirklichkeit aber nicht der Fall gewesen sei. Derartige Geschäfte hätten einen so großen Umfang angenommen, daß sie einen sehr erheblichen Teil des Gesamtumsatzes der Beklagten ausmachten. Der Kläger hat eine Reihe von Einzelfällen vorgetragen, in denen er

derartige Geschäfte der Beklagten festgestellt haben will. Die Fortsetzung dieser Geschäfte sei zu befürchten, wenn sie nicht durch gerichtliches Verbot unterbunden werde.

Der Kläger hat die Auffassung vertreten, daß die Beklagten durch solche Verkäufe gegen das Gesetz zum Schutz des Einzelhandels, gegen das Rabattgesetz und gegen die guten Sitten im geschäftlichen Wettbewerb verstießen, zumal die Beklagten darauf ausgingen, ihre Lieferanten und ihre Einzelhändler-Kundschaft über den Charakter dieser Geschäfte zu täuschen. Ein sittenwidriges Verhalten liege vor allem in den Fällen vor, in welchen die Beklagten Ware zu Großhandelspreisen hergäben, für die eine Preisbindung bestehe. Man müsse im übrigen unabhängig von der Preisbindung davon ausgehen, daß es den Herstellern von Rundfunk- und Fernsehgeräten nicht gleichgültig sei, ob der Großhandel nur den Einzelhandel oder daneben auch unmittelbar den Letztverbraucher beliefere. Die Herstellerfirmen seien mit der direkten Belieferung des Endverbraucher durch den Großhandel nicht einverstanden und würden die Belieferung von Großhändlern einstellen, wenn sie erfahren würden, daß diese Großhändler unter Übergehung des Einzelhandels unmittelbar an Letztverbraucher verkaufen, oder sie würden nur noch zu den gleichen Bedingungen wie an Einzelhändler an sie liefern, ihnen also den entsprechen Großhandelsrabatt nicht mehr zubilligen.

Der Kläger hat beantragt.

die Beklagten zu verurteilen, es zu unterlassen, an Letztverbraucher,

- a) sei es mit oder b) ohne Bestell- oder Einkaufsschein von Industrie- oder Handelsbetrieben, Rundfunk-, Fernseh- und Elektrogeräte aller Art zu geringeren Preisen als den Einzelhandelspreisen abzüglich eines Rabattes bis zu 3 % zu verkaufen, ausgenommen



an Großverbraucher für eigene betriebliche Zwecke.

Die Beklagten haben

Abweisung der Klage  
beantragt.

Sie haben bestritten, ihre Geschäfte dergestalt betrieben zu haben oder zu betreiben, daß sie Letztverbraucher zu Großhandelspreisen oder anderen Preisen beliefern. Sie hätten vielmehr an gewerbliche Großabnehmer nur auf Grund ordnungsmäßig ausgestellter Werksbestell- oder Einkaufsscheine geliefert. Die Bestellscheine seien sorgfältig geprüft worden; die Beklagten könnten jedoch nicht feststellen, ob der im Bestellschein angegebene Großverbraucher das gekaufte Gerät für sich selbst in Gebrauch nehme oder einem anderen Letztverbraucher überlasse. Wenn an Letztverbraucher, die nicht Großverbraucher seien, infolge ihrer unrichtigen Angabe, es werde für einen Großverbraucher gekauft Waren abgegeben würden, so sei das für die Beklagten unvermeidbar.

Die Beklagten zu 1) und 3) haben ferner behauptet, daß die Herstellerfirmen den Großhandel zu den dafür üblichen Bedingungen auch dann weiter beliefern würden, wenn sie wüßten oder damit rechneten, daß die Großhändler die von ihnen bezogenen Geräte zum Teil unmittelbar an Letztverbraucher veräußern. Im übrigen seien sämtliche von ihnen, den Beklagten, nach der Behauptung des Klägers an Endverbraucher abgegebenen Waren nicht preisgebunden gewesen.

Das Landgericht hat nach Beweisaufnahme die Beklagten zu 1) und 3) nach dem Klageantrage, ohne den darin enthaltenen Zusatz "ausgenommen an Großverbraucher für eigene betriebliche Zwecke", verurteilt, im übrigen die Klage abgewiesen.

Das Berufungsgericht hat auf Grund der Berufung der Beklagten zu 1) und 3) die Klage auch gegenüber diesen Parteien abgewiesen.

Mit der Revision verfolgt der Kläger seinen Klageantrag gegenüber der Beklagten zu 1) weiter. Er hat ferner in der Revisionsverhandlung folgende Hilfsanträge gestellt:

1. die Beklagte zu verurteilen, es zu unterlassen an Letztverbraucher,
  - a) sei es mit oder b) ohne Bestell- oder Einkaufsschein von Industrie- oder Handelsbetrieben, Rundfunk-, Fernseh- und Elektrogeräte aller Art zu geringeren Preisen als den Einzelhandelspreisen abzüglich eines Rabatts bis zu 3 % zu verkaufen, ausgenommen an Großverbraucher für eigene betriebliche Zwecke, ohne nach außen kenntlich zu machen, daß er auch in nicht völlig unerheblichem Umfang Einzelhandelsgeschäfte betreibt;

weiter hilfsweise:

2. Rundfunk-, Fernseh- und Elektrogeräte aller Art zu geringeren Preisen als den Einzelhandelspreisen abzüglich eines Rabatts bis zu 3 % zu verkaufen, ausgenommen an Großverkäufer für eigene betriebliche Zwecke, sofern er durch Verlangen von sogenannten Bestell- oder Empfehlungsscheinen oder Proformaabwicklung über Einzelhandelsgeschäfte oder ausdrückliche Versicherung, keine Einzelhandelsgeschäfte zu betreiben, oder ähnliche Handlungen die Hersteller oder Abnehmer darüber täuscht, daß er Einzelhandelsgeschäfte betreibt;

äußerstenfalls hilfsweise:

1. Elektrogeräte, bezüglich deren er sich in rechtswirksamer Weise zur Einhaltung einer Endverbraucherpreisbindung verpflichtet hat, unter den festgesetzten Preisen an Endverbraucher abzugeben;
2. Elektrogeräte, bezüglich deren die Voraussetzungen zu 1. nicht vorliegen, an Endverbraucher aus seinem Auslieferungslager abzugeben, ohne die Geräte mit den von den Endverbrauchern geforderten Preisen mit gut lesbaren Preisschildern auszuzeichnen und beim Verkauf dieser Geräte den Endverbrauchern einen 3 % übersteigenden Barrabatt einzuräumen;
3. aus seinem unter der Firma Großhandlung betriebenen Ausstellerlager an Endverbraucher zu einem über dem Großhandelspreis plus Umsatzsteuer liegenden Preis zu verkaufen, ohne durch geeignete Maßnahmen kenntlich zu machen, daß den Endverbrauchern nicht der Großhandelspreis eingeräumt wird.

Die Beklagte bittet um kostenpflichtige Zurückweisung der Revision. Sie hat ferner Vertagung beantragt, falls das Revisionsgericht zu einer der Beklagten nachteiligen Entscheidung über einen der Hilfsanträge kommen sollte.

#### Entscheidungsgründe:

Der Revision des Klägers, die nur noch die Beklagte zu 1), im nachfolgenden Beklagte genannt, betrifft, kann der Erfolg nicht versagt werden.

I. Das Berufungsgericht hat es dahingestellt sein lassen, ob das tatsächliche Vorbringen des Klägers über die Direktverkäufe der Beklagten richtig ist. Es ist der Auffassung,

daß Direktverkäufe des Großhändlers an Letztverbraucher zu Einzelhandelspreisen zulässig seien. Daran ändere sich auch nichts, wenn die Beklagten ihre Geschäfte mit Letztverbrauchern nach außen tarnten, indem sie sich Einkaufs- oder Bestellscheine von Großunternehmungen vorlegen ließen, die als Großverbraucher von jeher von den Beklagten beliefert worden seien, oder indem sie ihre Direktverkäufe formell, d.h. rechnungsmäßig, über den Einzelhandel abwickelten. Auf die Umstände, unter denen die Direktverkäufe abgeschlossen würden, komme es nicht an. Weder gegenüber den Lieferanten noch gegenüber den Einzelhändlern bestehe eine Pflicht des Großhändlers zur Offenbarung der Verkäufe an Letztabnehmer. Auch sei es gleichgültig, ob die von der Beklagten unter dem Einzelhandelspreis abgegebenen Waren preisgebunden seien oder nicht. da eine Preisbindung nicht zulässig sei.

Diese Ausführungen des Berufungsgerichts stehen nicht in Einklang mit den vom erkennenden Senat inzwischen entwickelten Rechtsgrundsätzen zur Frage der Zulässigkeit von Direktverkäufen der Großhändler an Endverbraucher (BGHZ 28, 54 - Direktverkäufe) und der Zulässigkeit von vertikalen Preisbindungen (BGH GRUR 1958, 247 - Verlagszeugnisse - und 1958, 240 - Markenschokolade).

1. Wie der erkennende Senat in seinem inzwischen ergangenen Urteil vom 27. Juni 1958 (BGHZ 28, 54 - Direktverkäufe) ausgeführt hat, sind Direktverkäufe des Großhändlers an Letztverbraucher nicht schon für sich unlauter im Sinne des § 1 UWG. Sie können jedoch einen Wettbewerbsverstoß darstellen, wenn sie im Einzelfall mit sittenwidrigen Begleitumständen verbunden sind.

a) Als ein solcher sittenwidriger Begleitumstand wäre es nicht anzusehen, wenn, wie die Revision geltend macht, die

Beklagte sich planmäßig über die Bestimmungen des Einzelhandelsschutzgesetzes hinweggesetzt haben sollte. Das von der Revision angeführte Einzelhandelsschutzgesetz vom 15. Mai 1933 ist in dem hier interessierenden Teil samt seinen Änderungen und der DVO vom 23. Juli 1954 durch das Gesetz über die Berufsausübung im Einzelhandel vom 5. August 1957 (BGBl I 1121 f) aufgehoben worden. Diese am 15. August 1957, also nach Erlass des angefochtenen Urteils in Kraft getretene Gesetzesänderung ist der Entscheidung des Revisionsgerichts über den zeitlich unbegrenzten Unterlassungsanspruch in jedem Fall für die Zeit nach dem 15. August 1957 zugrunde zu legen (BGHZ 9, 101). Ersichtlich, wenn auch nicht ausdrücklich, ist der erkennende Senat bereits in seinem Urteil vom 27. Juni 1958 davon ausgegangen, daß ein etwaiger Verstoß gegen das Gesetz vom 5. August 1957 nicht ohne weiteres auch einen Verstoß gegen § 1 UWG darstellen würde. Nicht jede Verletzung eines Verbots oder Gesetzes ist sittenwidrig im Sinne des § 1 UWG. Es kommt auf die Natur und den Zweck des verletzten Gesetzes an. So ist die Sittenwidrigkeit bejaht worden, wenn zu Zwecken des Wettbewerbs dauernd die aus Gründen der Volksgesundheit erlassenen Vorschriften verletzt werden (BGHZ 22, 167, 180 - GRUR 57, 131 - apothekenpflichtige Arzneimittel). Anders liegt es jedoch im vorliegenden Fall.

Einzelhandel im Sinne des Gesetzes vom 5. August 1957 betreibt, wer gewerbsmäßig Waren anschafft und sie unverändert oder nach im Einzelhandel üblicher Be- oder Verarbeitung in einer oder mehreren offenen Verkaufsstellen zum Verkauf an jedermann feilhält. Nach § 3 des Gesetzes bedarf, wer Einzelhandel betreiben will, einer Erlaubnis. Die Erlaubnis ist zu erteilen, wenn der Unternehmer oder eine von dem Unternehmer mit der Leitung des Unternehmens beauftragte Person die erforderliche Sachkunde nachweisen kann und keine Bedenken gegen die persönliche Zuverlässigkeit der für die Lei-

tung des Betriebes in Frage kommenden Personen bestehen (§ 3 des Gesetzes). Das Gesetz hat also aus Gründen staatlicher Zweckmäßigkeit Maßnahmen getroffen, die eine mögliche Gefährdung der Allgemeinheit durch die Ausübung des Einzelhandels seitens ungeeigneter Personen verhüten sollen. Die Nichtbeachtung solcher gesetzlichen Bestimmungen könnte aber, da die in dem Gesetz statuierte Erlaubnispflicht für das Betreiben des Einzelhandels selbst keiner sittlichen Auffassung über das Verhalten im Geschäftsleben Ausdruck gibt, das Gesetz also insoweit wertneutral ist, nur dann den Vorwurf der Unlauterkeit begründen, wenn im Einzelfall durch die Übertretung des Gesetzes tatsächlich eine Gefährdung allgemeiner Belange eintreten würde (vgl. auch RGZ 166, 315, 319). Davon kann jedoch hier keine Rede sein. Der vorgetragene Sachverhalt bietet auch keinen Anhalt dafür, daß die Beklagte etwa dadurch, daß sie eine nach dem Gesetz zur Berufsausübung im Einzelhandel möglicherweise erforderliche Genehmigung nicht nachgesucht hat, in den Stand gesetzt worden ist, sich durch Ausnutzung der Gesetzestreue ihrer Mitbewerber gegenüber diesen einen ungerechtfertigten Vorteil zu verschaffen.

b) Die Sittenwidrigkeit der Direktverkäufe kann aber durch die Art und Weise der Verkäufe begründet sein. Zwar kann entgegen der Meinung der Revision eine Verpflichtung des Großhändlers, seinem Fabrikanten zu offenbaren, daß er auch an Letztverbraucher liefere, nicht ohne weiteres anerkannt werden. Der Großhändler handelt aber unlauter und erschleicht sich den Großhandelsrabatt, wenn er seine Direktverkäufe mit besonderen Vorkehrungen mit dem Ziel verbindet, ein Bekanntwerden der Doppelfunktion dem Lieferanten gegenüber zu verhindern, und wenn der Lieferant nach Art und Umfang der Direktgeschäfte Anlaß genommen hätte, den Großhändler nicht mehr zu beliefern oder doch ihm den nur Großhändlern gewährten sogenannten Funktionsrabatt nicht mehr einzuräumen (BGH aaO).

Daß diese Voraussetzungen vorliegen, ist von dem Kläger behauptet und unter Beweis gestellt worden. Das Berufungsgericht ist darüber in der rechtlich irrigen Annahme hinweggegangen, daß es erlaubt sei, wenn ein Großabnehmer der Beklagten durch Ausstellung sogenannter Bestellscheine seine guten Beziehungen zu der Beklagten auch seinen Betriebsangehörigen zur Verfügung stelle. Darauf kommt es indes nicht an, sondern ob die Tarnung der Käufe der Letztabnehmer geeignet ist und den Zweck erfüllt, die Lieferanten über die Art des Verkaufs zu täuschen, und ob sie ihnen gegenüber das Bekanntwerden der Doppelfunktion verhindert. Liegt eine solche Tarnung vor - insoweit hat das Berufungsgericht noch keine Feststellungen getroffen -, dann konnte sie auch nicht mit der vom Berufungsgericht angestellten Erwägung gerechtfertigt werden, daß sie notwendig sei, um einen Boykott der Lieferanten (und auch der Einzelhändler) zu verhindern. Für das Berufungsgericht ist dabei anscheinend die Überlegung maßgebend gewesen, daß der Lieferant (wie auch der Mitwettbewerber der Beklagten) grundsätzlich keinen Anspruch auf Unterlassung der Direktverkäufe habe und daß die Einstellung der Warenlieferungen daher kein zulässiges Mittel der Abwehr gegenüber Direktverkäufern darstelle. Es ist jedoch nicht so, daß Verkäufe an Letztabnehmer von den Lieferanten ohne weiteres hingenommen werden müßten. Im Gegenteil kann der Lieferant durchaus ein begründetes Interesse daran haben, daß seine Waren nur über den Einzelhandel abgesetzt werden (vgl. im einzelnen BGH aaO).

c) Die Beklagte handelt wettbewerbswidrig aber nicht nur, wenn sie die Direktverkäufe gegenüber ihren Lieferanten tarnt, sondern auch dann, wenn sie ein Bekanntwerden ihrer Doppelfunktion gegenüber den von ihr beziehenden Einzelhändlern verhindern will und wenn außerdem die derart verheimlichten

Direktgeschäfte nach Art und Umfang Anstoß bei den Einzelhändlern erregt und ihnen Anlaß gegeben hätten, ihre Geschäftsbeziehungen zum Großhändler abubrechen (BGH aaO). Eine solche Maßnahme wäre auch entgegen der Annahme des Berufungsgerichts zulässig; denn die Wahl des Geschäftspartners steht nach dem Grundsatz der Vertragsfreiheit jedem frei.

Das Vorbringen des Klägers ist insoweit allerdings nicht frei von Widerspruch. Während ein Teil der Käufe, nämlich die mittels sogenannter Berechtigungsscheine, wohl als gegenüber dem Einzelhändler verschleiert angesehen werden könnten, gilt dies nicht ohne weiteres für solche Verkäufe, die gerade auf Rechnung eines Einzelhändlers getätigt werden. Anders wäre es, wenn, wie während des Prozesses behauptet wurde, diese Einzelhändler überhaupt nicht existierten.

2. Sollte sich das Vorbringen des Klägers, daß die Beklagte zu 1) ihre Direktverkäufe planmäßig getarnt und die Hersteller ihre Lieferungen und/oder die Einzelhändlerkunden ihren Bezug eingestellt hätten, als richtig erweisen, so würde ein Wettbewerbsverstoß des Großhändlers gegenüber seinen Mitbewerbern, insbesondere den Einzelhändlern, gegeben sein. Es würde nämlich die Ausnutzung der erschlichenen Großhandelseinkaufsvorteile zur Unterbietung der eigenen normalen Abnehmer (Einzelhändler) und damit zur Konkurrenz mit ihnen wettbewerbswidrig sein. Der Großhändler hätte sich durch anstößiges und unkaufmännisches Verhalten einen Wettbewerbsvorsprung verschafft und ausgenutzt, der den Einzelhändlern, da sie nicht mit Großhandelsrabatten einkaufen können, versagt ist (BGH aaO).

Bei dieser Rechtslage durfte das Berufungsgericht über die von dem Kläger angebotenen Beweise über das wettbewerbswidrige Verhalten der Beklagten nicht hinweggehen. Es bestand

insbesondere kein Anlaß, das Beweisangebot des Klägers, wonach die Fabrikanten ihre Lieferungen eingestellt hätten oder zumindest der Beklagten nicht mehr den Großhandelsrabatt gewähren würden, - ein Beweisangebot, das sich allerdings wohl nur auf einen Teil der an Endverbraucher abgegebenen Waren bezieht - als unerheblich anzusehen. Inwiefern die im Berufungsverfahren vorgelegten Schreiben von Rundfunk- und Fernsehgeräte-Herstellern, aus denen sich die Richtigkeit der Behauptungen des Klägers ergeben soll, eine Kollektivabrede darstellen sollen, wie das Berufungsgericht meint, ist nicht recht verständlich. Wollte der Kläger die Richtigkeit seiner Behauptungen beweisen, mußte er sämtliche in Frage kommenden Lieferanten benennen und gegebenenfalls Auskünfte von ihnen einholen. In welcher Form diese Auskünfte erbeten wurden, ob jeder einzelne Hersteller angeschrieben wurde oder ob sie durch den Deutschen Radio- und Fernseh-Fachverband eingeholt wurden, ändert nichts an ihrer Beweiserheblichkeit. .

II. Das Berufungsgericht hat einen Verstoß gegen das Rabattgesetz verneint. Es ist davon ausgegangen, daß der Großhändler niemals die für den Einzelhandel vorgesehenen Preise ankündige oder fordere, sondern allenfalls einen Preis, der zwischen Großhandels- und Einzelhandelspreis liege. Daran ändere auch nichts, daß sich möglicherweise an den in den Geschäftsräumen des Großhandels befindlichen Waren Preisschilder mit den für Einzelhandel bestimmten Ladenverkaufspreisen befänden oder daß der Preis durch einen Nachlaß von sogenannten "Listenpreisen" errechnet werde. Solche Preisschilder und Preislisten enthielten dann niemals die von den Großhändlern angekündigten Normalpreise. Das wisse jeder der Beteiligten. Selbst wenn diese Preise bei den Kaufverhandlungen erwähnt würden, so stellten sie nur eine Rechnungsunterlage dar, um den Preis zu errechnen, den der Großhändler

dem Letztverbraucher einräumen wolle und den dieser seinerseits zahlen wolle.

Die Revision hält die Erwägung des Berufungsgerichts für rechtsfehlerhaft und erblickt in den Handlungen der Beklagten auch einen Verstoß gegen das Rabattgesetz. Wenn die Gegenstände, die an Letztverbraucher abgegeben würden, mit den Einzelhandelsverkaufspreisen ausgezeichnet in den Verkaufsräumen der Beklagten ständen, wie es tatsächlich der Fall sei, so sei dieser Einzelhandelsverkaufspreis als allgemein angekündigter Preis der Beklagten im Sinne des Rabattgesetzes anzusehen. Das gelte umso mehr, als, wie die Beklagte selbst zugestanden habe (Schriftsatz vom 9. Dezember 1955 S. 5), ihre Ausstellungsräume von jedermann besichtigt werden könnten. Preisauszeichnungen in einem allgemein zugänglichen Geschäftsraum könnten jedoch mangels anderer konkreter Preisangaben nur als Preisankündigung im Sinne des Rabattgesetzes verstanden werden. Aber es komme darauf letzten Endes nicht einmal entscheidend an. Die Beklagte habe nämlich selbst zugestanden, daß sie an Letztverbraucher für Rechnung von Einzelhändlern geliefert habe. In solchen Fällen komme es aber nur darauf an, welchen Preis der Einzelhändler ankündige. Daß dieser den Listenpreis ankündige, sei selbstverständlich. Da die Waren von der Beklagten mit einem durchschnittlichen Rabatt von 15 - 20 % gegenüber dem Endverkaufspreis abgegeben würden, habe die Beklagte nach ihrem eigenen Vortrag gegen das Rabattgesetz verstoßen, wobei es gleichgültig sei, ob sie als selbständige Täterin oder als Gehilfin des Einzelhändlers gehandelt habe.

Der Senat hat bereits in anderem Zusammenhang (Urteil vom 30. Mai 1958 - Elektrogeräte - BGHZ 27, 369) ausgesprochen, daß sogenannte Direktverkäufe des Großhändlers an Letztverbraucher unter das Rabattgesetz fallen können. Ob ein Verstoß

gegen das Rabattgesetz vorliegt, richtet sich, wie in dem genannten Urteil im einzelnen dargetan ist, danach, was der Käufer bei den angebotenen Waren als Normalpreis im Sinne des § 1 Abs. 2 RabG ansieht. Der Auffassung des Berufungsgerichts, daß die Preisschilder und Preislisten mit den für den Einzelhandel bestimmten Ladenverkaufspreisen niemals die von dem Großhändler angekündigten Normalpreise enthalten könnten, kann nicht gefolgt werden. Nach der Lebenserfahrung gibt es einen nicht unbeträchtlichen Kreis von Endverbrauchern, die in der Ankündigung des Einzelhandelspreises in einem Großhändlerlager, an das sie zum Zwecke eines günstigen Einkaufs gelangen, den ihnen gegenüber angekündigten Normalpreis sehen (BGH aaO). Ob jedoch die Beklagte bei den Direktverkäufen gegen das Rabattgesetz verstoßen hat, kann erst beurteilt werden, wenn aufgeklärt ist, wie sich die Verkäufe im einzelnen abgespielt haben.

III. 1. Das weitere Vorbringen des Revisionsklägers, daß die Beklagte auch gegen die Preisauszeichnungsverordnung und damit gegen § 1 UWG verstoßen habe, widerspricht dem gleichzeitigen Vortrag zum Verstoß gegen das Rabattgesetz. Letzterer wird ja gerade damit begründet, daß die Beklagte einen bestimmten Normalpreis (nämlich den Einzelhandelspreis) ankündige. Tut sie dies aber und zwar, da eine Ausstellung in Schaufenstern offenbar nicht in Frage kommt, gleichgültig ob in der Form von Preisschildern an der Ware selbst oder von Listen, die dem Publikum ohne weiteres zugänglich sind, so ist eine den Erfordernissen des § 2 der Verordnung genügende Auszeichnung erfolgt. Selbst wenn dies aber nicht geschieht, verstößt die Beklagte dadurch nicht gegen § 1 UWG. Die Preisauszeichnungsverordnung ist nicht, wie die Revision meint, eine den Wettbewerb regelnde Bestimmung, sondern eine Ordnungsnorm zum Schutze des Letztverbrauchers, die es diesem ermöglichen soll, sich über die Preise feilgehaltener Waren ohne Schwierigkeiten zu orientieren. Eine Übertretung dieser Verordnung begründet daher keinen Ver-

stoß gegen die guten Sitten im Wettbewerb, zumal die fehlende Preisauszeichnung gegenüber den Mitwettbewerbern, wenn überhaupt, keinen unmittelbaren wettbewerblichen Vorsprung erbringen könnte, sondern höchstens einen mittelbaren, indem durch die fehlende preisliche Auszeichnung vielleicht ein Verstoß gegen das Rabattgesetz getarnt werden soll.

Ob die Beklagte durch die Unterlassung der gebotenen Preisauszeichnung gegen § 3 UWG verstoßen kann, bedarf keiner Erörterung, da hierzu nichts vorgetragen ist.

2. Die Revision rügt schließlich noch, daß die Beklagte gegen § 3 UWG verstoße, indem sie durch ihre Großhändlerposition bei Direktverkäufen an Letztverbraucher diesen ein besonders günstiges Angebot vortäusche. Das Publikum erwarte nämlich, daß die Beklagte auch zu Großhandelspreisen verkaufe. Nach den Feststellungen des Berufungsgerichts habe die Beklagte die Letztverbraucher jedoch nicht zu Großhandelspreisen beliefert, sondern zu einem Preise zwischen diesem und dem Einzelhandelspreis.

Eine Stellungnahme zu diesem Revisionsvorbringen erübrigt sich, weil der Klageantrag offensichtlich nicht auf eine Untersagung unrichtiger Angaben hinzielt und daher einen Anspruch nach § 3 UWG nicht decken würde.

III. Wegen der vorstehend zu I und II erörterten Rechtsfehler mußte das Berufungsurteil aufgehoben werden. Da es noch weiterer Aufklärung des Sachverhalts bedarf, ist eine abschließende Entscheidung des Revisionsgerichts - auch über die Hilfsanträge - nicht möglich, es war vielmehr die Sache zur erneuten Verhandlung und Entscheidung an das Berufungsgericht zurückzuverweisen, das auch über die Kosten der Revision zu befinden haben wird. Im weiteren Verfahren wird das Berufungsgericht auch zu berücksichtigen haben, daß bei der

Abgabe von zulässigerweise preisgebundenen Waren ein Verstoß gegen § 1 UWG schon darin liegen kann, daß der Großhändler den auf der Einzelhandelsstufe gebundenen Einzelhändler im Preis unterbietet.

Christoph

Spreng

Löschner

Jungbluth

Pehle