

4

Nachschlagewerk: ja
BGHZ: nein

UWG § 3

Aluminiumrolläden

Die Werbung eines Handelsvertreters unter der blickfangmäßig hervorgehobenen Überschrift "Direkt ab Fabrik" ist nicht irreführend im Sinne von § 3 UWG, wenn damit die Erzeugnisse eines bestimmten Herstellers angeboten werden (hier: Aluminiumrolläden, -türen und -fenster zum nachträglichen Einbau bei Neu- und Altbauten), der Handelsvertreter kein Lager unterhält, der Kunde in unmittelbare vertragliche Beziehungen zum Hersteller tritt sowie Lieferung und Einbau unmittelbar durch den Herstellerbetrieb stattfinden.

BGH, Urt. v. 19. Mai 1976 - I ZR 62/75 - OLG Frankfurt (Main)
LG Frankfurt (Main)

4

BUNDESGERICHTSHOF

IM NAMEN DES VOLKES

I ZR 62/75

URTEIL

Verkündet am

19. Mai 1976

Peisker

Justizangestellte
als Urkundsbeamter
der Geschäftsstelle

in dem Rechtsstreit

der Firma Werner B., F.-R.,
In der A 30, Inhaber Werner B., Kaufmann, ebenda,

Beklagten und Revisionsklägerin,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Prof. Dr. -

gegen

die p v.-Vereinigung gegen unlauteren Wettbewerb
e.V., S. gesetzlich vertreten durch den
Vorstand Ekkart H., Apotheker, K., W.
straße 28,

Klägerin und Revisionsbeklagte,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. -

- 2 -

Der I. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs hat auf die mündliche Verhandlung vom 19. Mai 1976 durch die Vorsitzende Richterin Dr. Krüger-Nieland und die Richter Alff, Dr. Schönberg, Dr. Frhr. v. Gamm und Schwerdtfeger für Recht erkannt:

Auf die Revision der Beklagten wird das Urteil des 6. Zivilsenats des Oberlandesgerichts in Frankfurt am Main vom 20. Februar 1975 aufgehoben. Die Berufung der Klägerin gegen das Urteil des Landgerichts - 5. Kammer für Handelssachen - Frankfurt am Main vom 23. April 1974 wird zurückgewiesen.

Die Klägerin hat auch die Kosten des Berufungs- und Revisionsverfahrens zu tragen.

Von Rechts wegen

Tatbestand

Die Beklagte vertreibt Erzeugnisse der Rolladenfabrik Walter W. GmbH in N./W.. In dem Anzeigenblatt "Blitz-Tip" warb sie für die Erzeugnisse dieser Firma unter der blickfangmäßig hervorgehobenen Überschrift: "DIREKT AB FABRIK" u.a. mit den Angaben: "Original R.-Erzeugnisse! Alles aus einer Hand!"



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



[JLaw - für Android](#)



[JLaw - für iOS](#)

Aluminium-Rolladen, -fenster und -türen zum nachträglichen Einbau bei Neu- und Altbauten ... Werksvertretung: Werner B., F. (Beklagte) ..."

Die Klägerin, ein Verein zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs, hat diese Werbung als irreführend beanstandet. Sie hat behauptet, der Verbraucher werde dadurch über den Vertriebsweg und den Preis der von der Beklagten angebotenen Erzeugnisse getäuscht. Von einem Verkauf direkt ab Fabrik könne nicht gesprochen werden, wenn der Vertrieb über den Zwischenhandel, selbständige Handelsvertreter oder eine unselbständige Hersteller-Vertriebsorganisation erfolge. Eine Irreführung über den Preis liege vor, weil ein erheblicher Teil des Verkehrs echte Fabrikpreise, nämlich Preise ohne zusätzliche Vertriebskosten erwarte, während beim Vertrieb über die Werksvertretung der Beklagten zusätzliche Kosten entstünden.

Die Klägerin hat beantragt, der Beklagten unter Strafandrohung zu untersagen,

im geschäftlichen Verkehr für Aluminium-rolläden, -fenster und -türen blickfangmäßig mit der Angabe "DIREKT AB FABRIK" zu werben, wenn tatsächlich der Vertrieb dieser von der Rolladenfabrik Firma Walter W. GmbH, N. / W. hergestellten Produkte durch eine Frankfurter Werksvertretung dieses Unternehmens erfolgt.

Die Beklagte ist dem entgegengetreten. Sie hat geltend gemacht, sie sei Abschlußvertreterin der Firma W. und unterhalte kein eigenes Lager. Die von ihr ausgeschriebenen Aufträge leite sie an das Herstellerwerk zur unmittelbaren Belieferung der Kunden weiter. In einem solchen Falle sei es nicht irreführend, von einem Vertrieb direkt ab Fabrik zu sprechen, zumal der weitere Inhalt der Anzeige klarstelle, was gemeint sei. Es treffe auch nicht zu, daß eine Irreführung über die Preise vorliege.

Das Landgericht hat die Klage abgewiesen, das Oberlandesgericht hat ihr in der Fassung stattgegeben, daß es der Beklagten unter Androhung von Ordnungsgeld und Ordnungshaft untersagt hat

im geschäftlichen Verkehr für Aluminiumrolläden, -fenster und -türen blickfangmäßig mit der Angabe "DIREKT AB FABRIK" zu werben, wenn tatsächlich ein Handelsvertreter, gleich, wie er bezeichnet wird, eingeschaltet ist.

Mit der vom Berufungsgericht zugelassenen Revision verfolgt die Beklagte den Klageabweisungsantrag weiter. Die Klägerin beantragt, die Revision zurückzuweisen.

Entscheidungsgründe

I. Nach den Feststellungen des Berufungsgerichts ist davon auszugehen, daß die Beklagte selbständige Handelsvertreterin der Firma W [REDACTED] (Herstellerin) ist und in deren Namen Geschäfte mit den Kunden abschließt. Hieraus ergibt sich, daß die Kunden (Letztverbraucher) in unmittelbare rechtsgeschäftliche Beziehungen zur Herstellerin treten (§ 164 Abs. 1 BGB). Die Kunden werden auch direkt vom Herstellerwerk aus beliefert; die Beklagte unterhält kein Lager; sie leitet die von ihr entgegengenommenen Aufträge an die Herstellerin zur unmittelbaren Belieferung der Kunden weiter. Die Herstellerin baut auch die von der Beklagten angebotenen Aluminiumrolläden, -türen und -fenster an Ort und Stelle ein. Das Berufungsgericht meint aber, die Werbung der Beklagten sei deshalb irreführend im Sinne von § 3 UWG, weil ein erheblicher Teil der Angesprochenen die blickfangmäßig herausgestellte Werbebehauptung "DIREKT AB FABRIK" auf den gesamten Geschäftsvorgang beziehe und annehme, die Beklagte sei mit dem Hersteller identisch oder ein Teil des Herstellerunternehmens und es biete sich die Gelegenheit, mit dem Hersteller selbst in Verbindung zu treten und mit ihm zu verhandeln. Die Beklagte spreche damit die Erwartung der Leser an, eine Geschäftsverbindung unmittelbar mit der Fabrik sei eine seltene Gelegenheit und biete besondere Vorteile, wobei die Vorstellung von Vorteilen allgemeiner und spezieller Art sein könne, jedenfalls nicht auf Preisvorteile beschränkt sei. Diese Erwartung werde enttäuscht, weil der Geschäftsverkehr mit dem Hersteller nicht ohne Einschaltung eines anderen Gewerbebetriebes, sondern über die Beklagte abgewickelt werde.

II. Die gegen diese Beurteilung gerichteten Angriffe der Revision haben Erfolg.

1. Den Feststellungen des Berufungsgerichts kann nicht entnommen werden, daß die streitige Werbung bei den angesprochenen Verkehrskreisen unrichtige Vorstellungen über die Preisbemessung hervorrufe und deshalb irreführend im Sinne von § 3 UWG sei. Das Berufungsgericht geht zwar zu Recht davon aus, daß sich der Verbraucher von einem Bezug direkt vom Hersteller im allgemeinen Preisvorteile verspricht, läßt aber offen, welchen Inhalt diese Erwartung hier hat und ob sie tatsächlich enttäuscht wird. Der erkennende Senat hat in seiner Entscheidung vom 13. März 1964 (GRUR 1964, 397 - Damenmäntel) ausgesprochen, die Werbung eines Herstellers, der ambulante Verkaufsveranstaltungen in Gastwirtschaften mit einem eigenen Verkaufsleiter durchführte, mit dem Hinweis "Vom Hersteller zum Verbraucher" werde nicht als die Ankündigung eines Verkaufs zu Fabrikpreisen verstanden; dem Umworbenen sei vielmehr klar, daß er auch die Kosten der jeweiligen Vertriebsmethode mittragen müsse, also nicht ohne weiteres damit rechnen könne, daß ihm der gleiche Preis gewährt werde, zu dem Groß- und Einzelhandel einkaufen könnten. Für den vorliegenden Fall gilt insoweit nichts anderes. Der Kunde wird Vertragspartner des Herstellers und von diesem unmittelbar beliefert. Die angegriffene Anzeige enthält keinerlei direkten Hinweis auf Art und Höhe des Preisvorteils. Wie hoch dieser sein mag, läßt sich vom Standpunkt des Verbrauchers aus kaum abschätzen. Der flüchtige Betrachter wird sich darüber ohnehin keine Gedanken machen. Wer das Angebot kritisch prüft, wird erkennen, daß die Unterhaltung der in der Anzeige erwähnten "Werksvertretung" jedenfalls Kosten verursacht,

die sich in der Preiskalkulation niederschlagen, und zwar unabhängig davon, ob die "Werksvertretung" als Handelsvertretung, herstellereigene Verkaufsstelle oder selbständiges Handelsunternehmen (Vertragshändler) verstanden wird. Jedenfalls steht nicht fest, daß der Verbraucher auf Grund der Werbung der Beklagten höhere Preisvorteile erwartet, als er tatsächlich hat, wenn er von dem Angebot Gebrauch macht. Insoweit fehlt es bereits an einem substantiierten Vortrag der Klägerin.

2. Entgegen der Auffassung des Berufungsgerichts muß auch verneint werden, daß eine rechtserhebliche Irreführung über den Vertriebsweg vorliege. Es mag zwar zutreffen, daß, wie das Berufungsgericht feststellt, ein Teil der angesprochenen Verkehrskreis annimmt, die Anzeige der Beklagten stamme vom Hersteller selbst und es sei möglich, den gesamten Geschäftsvorgang ohne Einschaltung eines anderen Gewerbetreibenden abzuwickeln. Hierin allein liegt jedoch kein für den Kaufentschluß des Kunden wesentlicher Umstand. Nach dem insoweit unwidersprochen gebliebenen Vortrag der Beklagten bietet ihre Mitwirkung beim Vertrieb der hier in Rede stehenden Erzeugnisse eines bestimmten Herstellers dem Kunden alle Vorteile die er in bezug auf Qualität der Ware, Sorgfalt der Ausführung des Auftrags und Gewährleistung für Mängel von einem Hersteller allgemein erwartet. Er tritt in unmittelbare vertragliche Beziehungen zum Hersteller, der ihn direkt beliefert und auch den Einbau übernimmt. Der Verbraucher kann sich darum auch wegen etwaiger Gewährleistungsansprüche unmittelbar an den Hersteller wenden, was hier von besonderer Bedeutung ist. Mit

4

einem selbständigen Handelsvertreter - hier der Beklagten - hat er, soweit ersichtlich, nur beim Vertragsabschluß zu tun. Das mag er zwar auf Grund der Anzeige nicht erwartet haben, hat aber im Hinblick auf die übrigen Umstände keine Bedeutung, zumal bei Erzeugnissen dieser Art ein größerer Hersteller jedenfalls ohne besondere Vertriebsorganisation erfahrungsgemäß nicht auskommt, der Verbraucher also, wenn er Interesse bekundet, damit rechnet, daß er zwar nicht von einem Zwischenhändler aber doch von Personen aufgesucht wird, die neben den Interessen des Herstellers auch eigene Interessen verfolgen. Insoweit besteht zwischen dem selbständigen Handelsvertreter und eigenem Verkaufspersonal des Herstellers kein entscheidender Unterschied.

III. Es ist nicht darüber zu entscheiden, ob die Verwendung der Bezeichnung "Werksvertretung" irreführend ist, da sich der Klageantrag dagegen nicht richtet.

IV. Das Berufungsgericht hat zu Recht verneint, daß ein Fall des § 6 a UWG vorliege.

Da die Klage auch aus keinem anderen rechtlichen Gesichtspunkt begründet ist, war das Berufungsurteil aufzuheben und das Urteil des Landgerichts wiederherzustellen.

Die Kostenentscheidung folgt aus § 91 ZPO.

Krüger-Nieland

Alff

Schönberg

v. Gamm

Herr RiBGH Schwerdtfeger
ist infolge Erkrankung an
der Unterschriftsleistung
verhindert.

Krüger-Nieland