
Datum: 17.11.2000
Gericht: Oberlandesgericht Köln
Spruchkörper: 19. Zivilsenat
Entscheidungsart: Urteil
Aktenzeichen: 19 U 200/00
ECLI: ECLI:DE:OLGK:2000:1117.19U200.00.00

Vorinstanz: Landgericht Köln, 83 O 53/00

Tenor:

Auf die Berufung der Verfügungsklägerinnen wird das am 11. Juli 2000 verkündete Urteil der 3. Kammer für Handelssachen des Landgerichts Köln - 83 O 53/00 - abgeändert. Der Beklagten wird es bei Meidung eines für jeden Fall der Zuwiderhandlung zu zahlenden Ordnungsgeldes, ersatzweise Ordnungshaft, untersagt, im Gebiet der Stadt W., insbesondere in W. V., an Endverbraucher neue Chrysler/Jeep-Fahrzeuge und/oder neue Chrysler/Jeep-Ersatzteile über die DaimlerChrysler-Niederlassung W. oder eine eigene Niederlassung und/oder über die Chrysler Deutschland Beteiligungs- und Verwaltungsgesellschaft mbH und/oder andere Tochtergesellschaften der DaimlerChrysler AG oder der Beklagten zu vertreiben oder vertreiben zu lassen. Die Kosten beider Rechtzüge trägt die Beklagte. Das Urteil ist vorläufig vollstreckbar.

Entscheidungsgründe: 1

Die zulässige Berufung der Verfügungsklägerinnen hat auch in der Sache Erfolg. 2

I. 3

Die Verfügungsklägerinnen haben glaubhaft gemacht, dass ihnen gegen die 4
Verfügungsbeklagte der im Tenor bezeichnete Anspruch auf Unterlassung zusteht. Denn die
Einrichtung einer Niederlassung in W. oder der Vertrieb in W. über eine konzerneigene
Vertriebsgesellschaft verstößt gegen § 4 des Direkt-Händlervertrages und die sich aus dem
Vertrag allgemein ergebenden Treuepflichten der Verfügungsbeklagten (§ 242 BGB).

1.

Die Verfügungsbeklagte hat mit den Verfügungsklägerinnen in den Direkt-Händlerverträgen vereinbart, dass der Vertrieb von CHRYSLER-Erzeugnissen grundsätzlich nur über Vertragshändler erfolgt. Von diesem Direktvertriebsverbots sind bestimmte Ausnahmen vorgesehen, die aber hier - unstreitig - nicht einschlägig sind.

6

2.

Mit dieser Vereinbarung hat sich die Verfügungsbeklagte auf den Vertrieb durch Direkthändler festgelegt und sich selbst ein Direktvertriebsverbot auferlegt. Sie hat damit den Verfügungsklägerinnen nicht nur - allein oder mit einem weiteren Händler - ein Alleinvertretungsrecht für einen bestimmten Bezirk eingeräumt, sondern auch eine bestimmte Vertriebsstruktur vereinbart. Wenn es in § 4 heisst: "Der Vertrieb erfolgt ... nur über Chrysler-Vertragshändler", so bedeutet das eine klare Aussage für das Vertragshändlersystem und verbietet der Verfügungsbeklagten, ihren Vertragshändlern auf der Absatzstufe Konkurrenz zu machen. Das bestätigt auch die Regelung in § 18.1 des Vertrages zur Strukturkündigung. Danach ist die Beklagte berechtigt, den Vertrag unter Einhaltung einer Frist von mindestens einem Jahr zu kündigen, falls sich die Notwendigkeit ergibt, das Vertriebsnetz insgesamt oder zu einem wesentlichen Teil umzustrukturieren. Im übrigen bleibt sie aber verpflichtet, das in § 4 als "Sondervertrieb" bezeichnete Vertriebssystem bis zum Wirksamwerden der Kündigung aufrechtzuerhalten.

7

8

3.

Die Verfügungsklägerinnen sind durch die beabsichtigte Vorgehensweise der Verfügungsbeklagten auch in ihren Rechten aus dem Händlervertrag beeinträchtigt. Eine solche Beeinträchtigung ist nämlich nicht nur dann gegeben, wenn ein Unternehmer seinen Vertragshändlern in ihrem eigenen Vertragsgebiet Konkurrenz macht, sondern auch dann, wenn er in unmittelbarer Nachbarschaft auf der Absatzebene tätig wird. Eine Beeinträchtigung der Kläger zu 1), 2) und 4) scheitert deshalb nicht schon an der räumlichen Entfernung ihrer Betriebe zu dem beabsichtigten neuen Vertrieb in W. (V.). Entfernungen von D., B. und E., die nach den eigenen Darlegungen der Verfügungsbeklagten 20 bis 30 Autominuten betragen, ein Durchschnittskunde in Kauf nehmen, wenn er hierfür beim Neuwagenkauf einen erheblich günstigeren Preis erzielen oder bessere Konditionen erhalten kann. Indem die Verfügungsbeklagte unter Verstoß gegen die vereinbarte Sondervertriebsform eine bessere Marktstellung erreicht als jeder konzernunabhängige Vertriebshändler, konkurriert sie in dem Ballungsgebiet zwischen D., W., B. und E. mit allen Verfügungsklägerinnen. Hierfür spielen die Grenzen der einzelnen Vertragsgebiete keine entscheidende Rolle. Die Verfügungsbeklagte muss sich vielmehr wie ein Hersteller behandeln lassen, der seinem Vertragshändler, dem ein Alleinvertriebsrecht nicht eingeräumt worden ist, auf der Absatzebene als Wettbewerber gegenübertritt. Für diesen Fall hat der BGH entschieden, dass der Vertragshändler vom Hersteller nach Treu und Glauben verlangen kann, dass dieser ihm auf seinem Vertragsgebiet nicht als Konkurrent gegenübertritt, auch wenn ein Alleinvertriebsrecht nicht vereinbart war (BGH NJW-RR 1993, 678ff.). Dann kann aber auch der Vertragshändler, dem eine bestimmte Vertriebsstruktur zugesagt ist, von dem Unternehmer verlangen, dass dieser ihm nicht in unmittelbarer Nachbarschaft Konkurrenz macht, weil auch in diesem Fall seine Absatzmöglichkeiten durch den Wettbewerb mit dem Herstellerkonzern treuwidrig geschmälert werden. Denn auch in einem solchen Fall wirkt sich die Möglichkeit des Herstellers, seinen Kunden niedrigere Preise oder andere Konditionen anzubieten als es der Vertragshändler kann, zu Lasten der umliegenden Vertragshändler aus. Ein derartiges Verhalten beeinträchtigt die schutzwürdigen

9

10

Belange der in der näheren Umgebung tätigen Vertragshändler, denen der Unternehmer angemessen Rechnung zu tragen hat und denen er nicht ohne begründeten Anlass zuwiderhandeln darf (BGH aaO; BGHZ 93, 29,39).

4.

11

Die Verfügungsbeklagte kann sich nicht mit Erfolg darauf berufen, nicht sie selbst, sondern eine konzerneigene Vertriebsgesellschaft werde am "open point" in W. tätig und konkurreiere dadurch mit den Verfügungklägerinnen wie jeder andere Vertragshändler auch. Ebenso wie der Unternehmer die schutzwürdigen Belange des Vertragshändlers nicht dadurch verletzen darf, dass er eine rechtlich selbständige Tochterfirma gründet, die statt seiner tätig wird (vgl. Küstner/Thume, Handbuch des gesamten Aussendienstrechts, Bd. 1, 3. Aufl. 2000, Rdnr. 691; OLG Köln HVR Nr. 526; OLG Nürnberg HVR Nr. 593), kann die Verfügungsbeklagte sich hier nicht ihren vertraglichen Verpflichtungen zu einem Sondervertrieb durch Vertragshändler dadurch entziehen, dass sie durch Einschaltung einer oder mehrerer konzernabhängiger Gesellschaften das Vertragshändlersystem aushöhlt. Dies soll aber, wie sich insbesondere auch aus den Erklärungen des Geschäftsführers der Verfügungsbeklagten H. in der mündlichen Verhandlung vor dem Senat sowie aus dem bisherigen Vorgehen der Verfügungsbeklagten ergibt, offensichtlich geschehen:

12

Die Verfügungsbeklagte hat zwar im Oktober 1999 zunächst die sog. "open points" ausgeschrieben, spätestens aber im Dezember 1999 die Einrichtung von Niederlassungen geplant. Mit ihrer Presseerklärung vom 12.1.2000 hat sie diesen Plan der Einrichtung eigener Chrysler/Jeep-Niederlassungen und Servicepunkte an zwölf Standorten öffentlich vorgestellt. Dadurch sollten "vorhandene Ressourcen bei der DaimlerChrysler Vertriebsorganisation Deutschland genutzt und somit auch Synergien effektiv umgesetzt" werden. "Für die Niederlassungsleitung einzelner Chrysler-Standorte" sollte "die Geschäftsleitung der ansässigen Mercedes-Benz-Niederlassung gewonnen werden". Dabei sollten sich "kostensenkende Synergieeffekte" zudem durch die "Möglichkeit von gemeinsamen, markenunabhängigen back-office Bereichen ergeben". Ähnlich hatte die Verfügungsbeklagte auch bereits mit ihren Rundschreiben vom 5.10.1999 und 8.12.1999 ihr Vorhaben angekündigt. Nachdem die Vertragshändler diesen Plänen widersprochen hatten, ist die der DaimlerChrysler Vertriebsorganisation zugeordnete R.C.C. AutoVertriebsGmbH als konzernabhängige Gesellschaft der DaimlerChrysler AG aufgetreten und hat bereits einzelne "open points" übernommen. Ihr Einsatz war nicht nur in W., sondern zunächst offenbar an allen 12 "offenen" Standorten geplant. Geschäftsführer dieser GmbH ist einer der Geschäftsführer der Verfügungsbeklagten. Inzwischen ist, wie dieser Geschäftsführer in der mündlichen Verhandlung ausgeführt hat, die Gründung von 12 einzelnen konzerneigenen GmbHs vorgesehen, die vom Standort der Verfügungsbeklagten in Berlin "kontrolliert" und vor Ort durch einen "Mister Chrysler" geführt werden sollen. Diese Gesellschaften sollen den Vertrieb der Neuwagen größtenteils zwar in von den jeweiligen DaimlerBenz-Niederlassungen getrennten Showräumen, aber mit einer gemeinsamen Werkstatt und einem gemeinsamen Gebrauchtwagenhandel vertreiben. Soweit der Geschäftsführer H. darauf verwiesen hat, "wir" führen die Betriebe vollständig selbstständig, sprechen schon die gewählte Formulierung, die geschilderte Firmenstrategie - möglichst schnelle Schließung der "weißen Flecken" im Vertriebsnetz - und die mehrfach erwähnte Kontrolle vom Firmensitz in Berlin dagegen, dass es sich um die Einrichtung selbstständiger Händlerbetriebe handeln wird. Dies wird durch die weitere Erklärung des Geschäftsführers H. vor dem Senat bestätigt, man habe schon früher offene Händlerbetriebe durch konzerneigene Gesellschaften in Hamburg und München übernommen. Die Verfügungsklägerinnen haben durch die eidesstattliche Versicherung des Vorstandsvorsitzenden des Verbandes der Chrysler-Händler

13

Deutschland e.V. vom 8.1.2000 zudem glaubhaft gemacht, dass solche "Übernahmen" durch die Verfügungsbeklagte, bedingt durch Konkurse einiger Chrysler-Händler Mitte der 90er Jahre, für eine Übergangszeit von Seiten der Händler toleriert und akzeptiert worden seien, wenn dies mit der Zielsetzung erfolge, die Betriebe alsbald wieder in private Hände zu übergeben. Diese Überlegungen seien durch die Fusion von Daimler und Chrysler aber ins Stocken geraten. Die jetzige Besetzung des "offenen Standorts" W. stellt sich vor diesem Hintergrund aber als Fortsetzung der mit der Fusion begonnenen und von dem Geschäftsführer H. bestätigten Firmenstrategie dar, die mit den geltenden Händler-Verträgen nicht in Einklang zu bringen ist.

Dass die von der Verfügungsbeklagten oder der DaimlerChrysler AG geführten und mit Kapital ausgestatteten Vertriebsfirmen gegenüber einem freien Vertragshändler, den die Verfügungsbeklagte im Gebiet W. ohne Vertragsverstoß einsetzen könnte, einen erheblichen Wettbewerbsvorteil haben, liegt auf der Hand. Dem nachdrücklichen Vorhalt des Senats, wie ein behauptetes Stammkapital der R.C.C. GmbH von 50.000 DM für die Führung von 12 Standorten ausreichen soll, hat die Verfügungsbeklagte lediglich entgegen können, die jeweilige Vertriebsgesellschaft erhalte die notwendigen Mittel aus dem allgemeinen Kreditrahmen. Dies allein bedeutet schon eine Wettbewerbsverzerrung zu Lasten der umliegenden Vertragshändler. Hinzu kommt die Möglichkeit, die konzerneigenen Vertriebsgesellschaften mit zahlreichen Sonderrechten auszustatten, die die Verfügungsbeklagte ihren übrigen freien Vertragshändlern nicht gewähren würde. Auch dem hat der Geschäftsführer der Verfügungsbeklagten in der mündlichen Verhandlung nichts entgegen halten können. Dies alles zeigt, dass es der Verfügungsbeklagten letztlich darum geht, durch konzerneigene Vertriebsgesellschaften auf dem Markt tätig zu werden, obwohl sie sich vertraglich an die Sondervertriebsform über selbstständige Vertragshändler gebunden hat. Dass dies zu erheblichen Beeinträchtigungen für die Verfügungsklägerinnen führen kann, ergibt sich aus einem Artikel vom 5.3.2000 in der Zeitschrift "Auto-Trend", wo es heisst: "In die bestehende Chrysler-Organisation, die von noch quälender Unsicherheit über die Zukunft der Betriebe, der Investitionen und der Anforderungen geplagt ist, muss die Niederlassungs-Ankündigung wie ein Schlag ins Gesicht wirken. Haben doch die Erfahrungen vieler MB-Agenten in den vergangenen Jahren gezeigt, dass im Umfeld großer Niederlassungen für die einzelnen Vertreter die Chancen auf geschäftlichen Erfolg drastisch sinken..." Auch aus der eigenen Presseerklärung der Verfügungsbeklagten vom Januar 2000 folgt, dass kostensenkende Synergieeffekte von der Verfügungsbeklagten beabsichtigt sind. Die Verfügungsbeklagte hat selbst schildert, dass allein durch die Einschaltung der Mercedes-Benz-Niederlassungen in der Vorlaufphase, die vor Ort über beste Verbindungen und ständige Präsenz verfügen und sich daher um die Einrichtung des Betriebes bestens bemühen können, der konzerneigenen Vertriebsgesellschaft "Amtshilfe" geleistet werden solle, wobei auch ein gemeinsamer Gebrauchtwagen- und Reparaturbetrieb beabsichtigt ist. Damit eröffnet die Verfügungsbeklagte ihrer Vertriebsgesellschaft aber letztlich einen mit der Vertragslage nicht in Einklang zu bringenden Wettbewerbsvorteil gegenüber den Verfügungsklägerinnen.

14

5.

15

Der von Verfügungsbeklagten beabsichtigte oder aufgenommene Vertrieb in W. beeinträchtigt die schutzwürdigen Interessen der Verfügungsklägerinnen in empfindlicher Weise. Diese haben sich weitgehend den Vertriebsinteressen der Verfügungsbeklagten untergeordnet, mit der sie seit 1988 zusammenarbeiten, für die sie erhebliche Investitionen getätigt und Mindestabnahmepflichten übernommen haben (§ 8 des Händler-Vertrages). Die Verfügungsbeklagte hat dem keine gewichtigen Gründe entgegensetzen, die ihr Verhalten

16

ausnahmsweise rechtfertigen würden (vgl. BGH NJW-RR 1993, 678ff.). Insbesondere hat sie nicht hinreichend dargetan, dass sie auf andere Weise keine Möglichkeit hätte, ein flächendeckendes Vertriebs- und Servicenetz aufzubauen. Allein die - bestrittene - Behauptung, sie habe keine geeigneten Haupthändler gefunden, reicht hierfür nicht aus. Insofern muss sich die Verfügungsbeklagte schon entgegenhalten lassen, dass sie zwar zunächst durch Rundschreiben vom 5.10.1999 die Besetzung offener Standorte "ausgeschrieben hat", bereits mit Rundschreiben vom 8.12.1999 aber eigene Niederlassungen geplant und hierfür durch Annonce im März 2000 Mitarbeiter gesucht hat. Es ist auch bezeichnend, dass sie nicht nur für W., sondern offenbar für keinen der offenen Standorte einen privaten Vertragshändler gefunden hat. Auch eine längerfristig gewollte Umstrukturierung und Anpassung an die bisherige Daimler-Benz-Organisation und deren Niederlassungen begründet ein berechtigtes Interesse der Verfügungsbeklagten an der Einrichtung des Händlerbetriebes in W. nicht. Angesichts des vertraglich versprochenen Vertriebssystems ist sie mangels anderweitiger Vereinbarungen verpflichtet, die offenen Standorte zunächst in private Hand zu geben oder aber von deren Besetzung bis zum Wirksamwerden von Kündigungen gegenüber den umliegenden Vertragshändlern abzusehen. Eine Besetzung mit konzerneigenen Vertriebsgesellschaften ist ihr demgegenüber nicht gestattet.

II.	17
Der für den Erlass einer einstweiligen Verfügung erforderliche Verfügungsgrund gemäß §§ 935, 940 ZPO ist gegeben. Die einstweilige Verfügung dient der Abwehr wesentlicher Nachteile für die Verfügungsklägerinnen, die durch die Besetzung des Standorts W. mit einem konzerneigenen Vertragshändler zu besorgen sind. Die Dringlichkeit ist nicht dadurch entfallen, dass zwischen dem Händlerverband und der Verfügungsbeklagten zunächst eine vergleichsweise Regelung angestrebt worden ist. Die Verfügungsbeklagte hat seit Dezember 1999 zunächst nur die Absicht erklärt, die offenen Punkte durch Niederlassungen zu besetzen. Nachdem die Verhandlungen im Mai 2000 gescheitert waren und die Besetzung des offenen Standortes W. durch eine Niederlassung oder eine konzerneigene Gesellschaft bevorstand, haben die Verfügungsklägerinnen bereits im Juni 2000 den Antrag auf Erlass der einstweiligen Verfügung eingereicht. Damit ist das Eilbedürfnis nicht zweifelhaft.	18
Die Kostenentscheidung beruht auf § 91 Abs. 1 ZPO.	19
Die Entscheidung über die vorläufige Vollstreckbarkeit folgt aus §§ 708 Nr. 10, 711, 713 ZPO.	20
Streitwert für das Berufungsverfahren: 200.000 DM (4 x 50.000 DM).	21