
Datum: 09.04.2010
Gericht: Oberlandesgericht Köln
Spruchkörper: 19. Zivilsenat
Entscheidungsart: Urteil
Aktenzeichen: 19 U 99/09
ECLI: ECLI:DE:OLGK:2010:0409.19U99.09.00

Vorinstanz: Landgericht Köln, 86 O 58/08

Tenor:

Die Berufung des Klägers gegen das am 29.06.2009 verkündete Urteil der 6. Kammer für Handelssachen des Landgerichts Köln - 86 O 58/08 – wird zurückgewiesen.

Die Kosten der Berufung werden dem Kläger auferlegt.

Das Urteil ist vorläufig vollstreckbar. Der Kläger darf die Vollstreckung durch Sicherheitsleistung in Höhe von 110 % der vollstreckbaren Kosten abwenden, wenn nicht die Beklagte vor der Vollstreckung Sicherheit in Höhe von 110 % des jeweils zu vollstreckenden Betrags leistet.

Die Revision wird nicht zugelassen.

<u>Gründe :</u>	1
I.	2
Die – im Herbst 2009 durch eine Umwandlung im Wege des Formwechsels der D Deutschland AG entstandene - Beklagte ist die deutsche Importeurin von D-Fahrzeugen. Der Kläger ist der Interessenvertreter der D-Vertragshändler. Zu seinen Aufgaben ist in der Vereinssatzung vorgesehen:	3
„§ 2	4
Zweck und Aufgaben des Vereins	5

Der Verein ist ein Zusammenschluß von D-Vertragspartner auf freiwilliger Basis. Er hat sich folgende Aufgaben gestellt:	6
...	7
6. Die Wahrung der Interessen seiner Mitglieder gegenüber D Deutschland AG im Falle von Maßnahmen, Handlungen oder Unterlassungen der D Deutschland AG, die geeignet sind, die wirtschaftliche Ertragskraft der Mitglieder beim Vertrieb der Vertragsware und/oder bei der Erbringung von Serviceleistungen zu beeinträchtigen (insbesondere bei Margen- und anderen Leistungskürzungen). Der Verein ist im Falle eines entsprechenden Entscheides der Mitgliederversammlung (§ 5 Ziff. 3a 6.) berechtigt, die Interessen seiner Mitglieder auch mit dafür notwendigen rechtlichen Schritten insbesondere Zivilklage und Beschwerde vor den Kartellbehörden, gegenüber der D Deutschland AG durchzusetzen.“	8
Zur Beschlussfassung findet sich in der Verbandssatzung folgende Regelung:	9
„§ 5	10
Die Mitgliederversammlung	11
...	12
3. Die Mitgliederversammlung entscheidet:	13
a) mit einfacher Mehrheit der anwesenden Stimmen über	14
...	15
6. Wahrung der Interessen der Mitglieder gegenüber D Deutschland AG gemäß § 2 Ziff. 6 der Satzung durch Einleitung aller notwendigen rechtlichen Schritte einschließlich Zivilklage und Beschwerde bei den Kartellbehörden.“	16
Mit Wirkung ab dem 01.02.2003 schloss die Beklagte mit den ihr angeschlossenen Händlern formularmäßig ausgestaltete Vertragshändlerverträge ab, die - abweichend von den vormaligen Verträgen – keine Regelungen zu einem in bestimmter Höhe zu gewährenden Händlerrabatt enthielten. Im Hinblick auf die Belieferung der Vertragshändler mit D-Fahrzeugen ist in Art. IV der Händlerverträge festgehalten, dass der Verkauf der vom Vertragshändler bei der Beklagten bestellten Fahrzeuge zu den in Anlage 4 aufgeführten Geschäftsbedingungen erfolge. Unter Ziffer III Nr. 2 der Anlage 4 „Geschäftsbedingungen“ findet sich folgende Regelung:	17
„Für Neufahrzeuge gelten die Nettopreise, die sich aus den am Tage der Lieferung gültigen Preislisten ergeben. Die D [D Deutschland AG] ist jederzeit berechtigt, die Preise für ihre Produkte und für die mit ihrer Lieferung verbundenen Leistungen neu festzusetzen. Die D gibt dem Vertragspartner die neuen Preise unverzüglich nach ihrer Entscheidung über deren Neufestsetzung bekannt.“	18
Wegen der weiteren Einzelheiten der Vertragsgestaltung wird auf die zur Akte gereichte Ablichtung des Händlervertragsformulars nebst Anlagen Bezug genommen.	19
Im Vorfeld der Vertragsabschlüsse hatte der Prozessbevollmächtigte des Klägers ein Gutachten zur Entwurfsfassung für die neuen Vertragshändlerverträge erstellt, in dem er darauf verwies: „Neben diesen rechtlichen Parametern ist auffallend, dass der Vertrag ... eine	20

generelle Änderung des Konditionensystems beinhaltet: Der Händlereinkaufspreis ermittelt sich nicht mehr aus einem Prozentsatz von der unverbindlichen Preisempfehlung, sondern wird vom Importeur autonom und unabhängig von der unverbindlichen Preisempfehlung bestimmt. Die Folge ist, dass zwischen Händlereinkaufspreis und unverbindlicher Preisempfehlung eine rechnerische Differenz von 0 bis X Prozent liegen kann, die D jederzeit einseitig verändern kann. Dies ist eine grundlegende Änderung des bisherigen Rabatt- bzw. Konditionensystems.“

Die Erträge, welche die Vertragshändler auf der Basis der ab Februar 2003 abgeschlossenen Händlerverträge erwirtschaften, orientieren sich an der Handelsspanne zwischen den – sich aus den Preislisten der Beklagten ergebenden – Händlereinkaufspreisen und den von den Endkunden der Vertragshändler zu entrichtenden Weiterverkaufspreisen. Für die letzteren veröffentlicht die Beklagte unverbindliche Preisempfehlungen (auch empfohlene Kundenpreise genannt), zwischen denen und den jeweiligen Händlereinkaufspreisen sich die so genannte Händlermarge errechnet. Tatsächlich gewähren die Vertragshändler den Endkäufern regelmäßig – ihre Gewinnmarge verringernde - Nachlässe in einer Größenordnung von mindestens etwa 10 % auf die unverbindliche Preisempfehlung der Beklagten. 21

Daneben praktiziert die Beklagte ein qualitätsorientiertes, jährlich neu gestaltetes Bonussystem, nach dem die Vertragshändler bei Erfüllung bestimmter Service- und Vertriebskriterien pro Fahrzeug einen zusätzlichen Betrag - die so genannte „D-Organisationsprämie“ - in Höhe eines variablen prozentualen Anteils des Händlereinkaufspreises (von höchstens 3,6 % in den Jahren 2003 und 2004 sowie von maximal 6,8 % in den Jahren 2005 bis 2009) erzielen. Dabei gelangen nahezu alle Vertragshändler in den Genuss der vollen Prämie. Darüber hinaus hat die Beklagte diverse weitere leistungsabhängige Prämien, so etwa Zielprämien bei Erreichen bestimmter Monats- oder Quartalsziele, ausgelobt. 22

Zum Sortiment der von der Beklagten angebotenen D-Fahrzeuge zählten unter anderem das seit dem Jahr 2001 auf dem deutschen Markt befindliche Nutzfahrzeug „K II“, der Transporter „K2 I“ sowie der Mittelklasse-Pkw „D2 II“ unter anderem in der Ausstattungsvariante „Style“. Die Händlermarge für diese Fahrzeuge belief sich jedenfalls ab dem Jahr 2005 auf jeweils 14 % für die Modelle „K II“ und „K2 I“ sowie auf 11 % für das Modell „D2 II Style“. 23

Zu Juli/August 2006 brachte die Beklagte das Nutzfahrzeug „K III“ auf den Markt. Die hierzu am 06.06.2006 an die Vertragshändler übersandten Preislisten ergeben eine Differenz zwischen dem Händlereinkaufspreis und der – geringer als ersterer angehobenen - unverbindlichen Preisempfehlung von nunmehr nur noch 12 %. Aus der von der Beklagten im Dezember 2007 veröffentlichten Preisliste für den neuen Transporter „K2 II“ ermittelt sich ebenfalls eine um zwei Prozent niedrigere Händlermarge als für das Modell „K2 I“ von 12 %. Für das weitere neue Modell „D2 III Style“ errechnet sich an Hand der am 18.02.2008 an die Vertragshändler übersandten Preisliste der Beklagten eine Reduzierung der Handelsspanne um einen Prozentpunkt gegenüber dem Modell „D2 II Style“ auf 10 %. 24

Nach der Übersendung der neuen Preislisten wies der Kläger die Beklagte darauf hin, dass seine Mitglieder die Reduzierung der Grundmargen nicht hinnähmen. Als sich die Beklagte in der Folgezeit zur Anpassung der Handelsspannen nicht bereit fand, wurde der Kläger anlässlich von Mitgliederversammlungen mit – in erster Instanz noch unstreitig einstimmigem - Beschluss der anwesenden Mitglieder vom 07.12.2006 und bestätigendem Beschluss vom 24.11.2007 hinsichtlich der Fahrzeuge „K III“ und „K2 II“ sowie mit – ebenfalls in erster Instanz noch unstreitig einstimmigem - Beschluss der anwesenden Mitglieder vom 25

22.11.2008 bezüglich des Pkw's „D2 III Style“ beauftragt, die notwendigen rechtlichen Schritte einzuleiten, um die gegenüber den Vorgängermodellen vorgenommenen Margenreduzierungen rückgängig zu machen und die bisherige Marge beizubehalten.

Zwischenzeitlich hat die Beklagte sämtliche Vertragshändlerverträge zum 31.05.2011 gekündigt. 26

Der Kläger hat die Ansicht vertreten, er sei auf Grund der ihm in der Satzung eingeräumten Berechtigung zur zivilprozessualen Verfolgung der Rechte seiner Mitglieder, die ihn zur Klage ermächtigt hätten, ohne Weiteres klagebefugt. 27

Auf Grund der mit seinen Mitgliedern abgeschlossenen Vertragshändlerverträge habe die Beklagte bezüglich der Modelle „K III“, K2 II“ und „D2 III Style“ die bis dahin für die Vorgängermodelle geltenden Händlermargen nicht einseitig kürzen dürfen. Das von der Beklagten auf der Basis von Ziffer III Nr. 2 S. 2 der Geschäftsbedingungen in Anspruch genommene Recht zur einschränkungslosen und jederzeitigen einseitigen Abänderung der Händlermargen stehe ihr nach höchstrichterlicher Rechtsprechung wegen der damit einher gehenden unangemessenen Benachteiligung der wirtschaftlich von ihr abhängigen Vertragshändler nicht zu. 28

Die Beklagte könne sich in diesem Zusammenhang nicht darauf berufen, in den Händlerverträgen sei eine bestimmte Händlermarge nicht mehr vorgesehen. Die Gewährung eines Grundrabatts sei nach der Ansicht des Bundesgerichtshofs unverzichtbarer Bestandteil eines Vertragshändlervertrags. Im Übrigen hätten die Beklagte und die ihr angeschlossenen Händler, indem sie auf der Grundlage der zu Vertragsbeginn übersandten Modellpreislisten und den von der Beklagten empfohlenen Kundenpreisen eine bestimmte Handelsspanne praktiziert hätten, eine konkludente Vereinbarung über die Höhe der Händlermarge getroffen. Zudem stünden den Vertragshändlern die von der Beklagten in der Vergangenheit gewährten Händlermargen als übliche Vergütung im Sinne des analog anwendbaren § 87 b Abs. 1 HGB zu. Im Übrigen seien die von der Beklagten bei Vertragsschluss vorgegebenen Preise Geschäfts- und Vertragsgrundlage für den Entschluss des jeweiligen Vertragshändlers gewesen, sich für die Beklagte geschäftlich zu engagieren. 29

Die einseitige Festlegung geringerer Händlermargen sei auch unter dem Blickwinkel der §§ 315 ff. BGB unbillig. Da die jeweiligen Nachfolgemodelle für den gleichen Kundenkreis und die gleiche Funktion bestimmt gewesen seien und deshalb die Vorgängermodelle ersetzt hätten, habe kein sachlicher Grund für eine Margenreduzierung bestanden. Dies gelte um so mehr, als die Vertragshändler aus wirtschaftlichen Gründen nach wie vor auf die volle Marge angewiesen seien. 30

Der Kläger hat beantragt, 31

- 1. festzustellen, dass die Beklagte nicht berechtigt ist, bei den Modellen D „K III“ und „K2 II“ die Händlermarge (Differenz zwischen unverbindlicher Preisempfehlung und Einkaufspreis) bei seinen Mitgliedern, die mit der Beklagten einen D-Händlervertrag abgeschlossen haben, um zwei Prozentpunkte zu kürzen, 32

2. festzustellen, dass die Beklagte nicht berechtigt ist, bei dem Modell D „D2 III Style“ die Händlermarge (Differenz zwischen unverbindlicher Preisempfehlung und Einkaufspreis) bei seinen Mitgliedern, die mit der Beklagten einen D-Händlervertrag abgeschlossen haben, um 34

einen Prozentpunkt zu kürzen.

- Die Beklagte hat beantragt, 35
- die Klage abzuweisen. 36
- Sie hat gemeint, der Kläger sei nicht prozessführungsbefugt, da die Voraussetzungen für eine 37
gewillkürte Prozessstandschaft mangels Offenlegung, wessen Rechte der Kläger einklage,
sowie mangels Beeinflussung seiner Rechtsstellung durch die erstrebte Entscheidung nicht
vorlägen. Im Übrigen sei nicht ersichtlich, dass sämtliche Mitglieder des Klägers diesen zur
Prozessführung ermächtigt hätten.
- Zudem treffe sie, die Beklagte, in der Sache keine Pflicht zur Gewährleistung einer 38
bestimmten Handelsspanne. Eine Margengarantie habe sie – was den Mitgliedern des
Klägers auf Grund der Vorbegutachtung des Vertragsentwurfs bewusst gewesen sei – in die
ab Februar 2003 abgeschlossenen Händlerverträge gerade nicht aufgenommen. Vielmehr
regele die Festsetzungsklausel in Ziffer III Nr. 2 S. 2 der Geschäftsbedingungen lediglich
deklaratorisch, dass nachfolgende Einzelbestellungen der Vertragshändler auf der Basis des
jeweils aktuellen Listenpreises entgegen genommen würden. Für die Vertragshändler sei
damit offenkundig gewesen, dass sie – die Beklagte – sich nicht von vornherein im Hinblick
auf künftige Geschäfte dauerhaft an bestimmte Händlereinkaufspreise und eine damit einher
gehende konkrete Händlermarge habe binden wollen. Dann aber sei die Vereinbarung einer
bestimmten Handelsspanne auch nicht Geschäftsgrundlage der Händlerverträge geworden.
- Unter diesen Umständen komme der Abwicklung von Geschäften auf der Basis der jeweiligen 39
Preisliste nicht der Erklärungswert einer stillschweigenden Abänderung der Händlerverträge
dergestalt zu, dass nunmehr generell eine – sich an Hand der Preisliste errechnende - Marge
in fester Höhe verbindlich vereinbart worden sei. Dies gelte insbesondere für die
streitgegenständlichen Fahrzeuge „K III“, „K2 II“ und „D2 III Style“, die gegenüber den
Fahrzeugen „K II“, „K2 I“ und „D2 II Style“ eine Vielzahl vor allem technischer, aber auch
optischer Unterschiede aufwiesen und deshalb vollständig überarbeitete neue Fahrzeugtypen
darstellten, die sich an einen wesentlich erweiterten Kundenkreis richteten.
- Schließlich sei sie (die Beklagte) auch nicht verpflichtet, den angeschlossenen Händlern 40
vertraglich eine bestimmte Marge auch bei künftigen Einzelverträgen zu garantieren.
Vielmehr habe sie auf die finanziellen Interessen der ihr angeschlossenen Händler
ausreichend Rücksicht genommen. Diesen verbleibe, da sie die nunmehr geringere
Händlermarge durch die Gewährung eines niedrigeren Rabatts auf die (ebenfalls
angehobene) unverbindliche Preisempfehlung gegenüber den Endkunden wieder
ausgleichen könnten und sich in Folge der Anhebung der Händlereinkaufspreise auch die D-
Organisationsprämie betragsmäßig erhöht habe, nach wie vor eine angemessene
Gewinnspanne.
- Im Hinblick darauf könne der Kläger die Übernahme der vormaligen Händlermargen selbst 41
dann nicht verlangen, wenn man davon ausgehe, dass sie – die Beklagte - zu einer
jederzeitigen Neufestsetzung der Händlereinkaufspreise nicht befugt sei und den
Vertragshändlern eine bestimmte Handelsspanne zubilligen müsse. In diesem Fall habe sie
das ihr dann zustehende Erstbestimmungsrecht durch die Übersendung der Preislisten für
die neuen Fahrzeugtypen „K III“, „K2 II“ und „D2 III Style“ wirksam ausgeübt.
- Mit Urteil vom 29.06.2009 hat das Landgericht die Klage abgewiesen. Zur Begründung hat es 42
ausgeführt, die Klage sei zwar zulässig, da der Kläger von seinen Mitgliedern in der

Mitgliederversammlung zu der zu seinen satzungsmäßigen Aufgaben gehörigen Rechtsverfolgung ermächtigt worden sei. Die Klage sei jedoch unbegründet, da den Mitgliedern des Klägers für die Fahrzeuge „K III“, „K2 II“ und „D2 III Style“ kein Anspruch auf Einräumung einer Händlermarge zustehe, wie sie sich aus den Preislisten für die Modelle „K II“, „K2 I“ und „D2 II Style“ ergebe. Die Beklagte habe mit den Vertragshändlern weder in den Händlerverträgen noch in der zugehörigen Anlage 4 eine Vereinbarung über die Höhe der Fahrzeugpreise und die Differenz zwischen Händlereinkaufs- und Kundenpreis getroffen. Selbst wenn die jeweils gültigen Preislisten zeitgleich mit den Händlerverträgen übersandt worden sein sollten, seien diese für die Vertragshändler erkennbar nicht fest vereinbarter Bestandteil des Händlervertrags geworden, da sich die Beklagte in Ziffer III Nr. 2 der Geschäftsbedingungen ein jederzeitiges Recht zur Neufestsetzung der Preise vorbehalten habe. Aus diesem Grund habe auch die langjährige Praxis nicht dazu geführt, dass die einmal eingeräumte Händlermarge auch für die Zukunft zu gelten habe. Vielmehr sei die Beklagte als Ausfluss ihrer Privatautonomie zur Änderung ihrer Preislisten als Grundlage für künftig abzuschließende Kaufverträge berechtigt gewesen.

Ihr diesbezüglich in Ziffer III Nr. 2 der Geschäftsbedingungen verbrieftes Recht sei nicht nach den §§ 310 Abs. 1, 307 BGB unwirksam, da die Klausel als Regelung des Angebotspreises bei künftigen Geschäften einer Inhaltskontrolle nicht unterworfen sei. Im Übrigen komme der Regelung in Ziffer III Nr. 2 nicht die Bedeutung einer Befugnis der Beklagten zu, die Handelsspannen ihrer Vertragspartner beliebig zu verringern. Die Festlegung einer – durch eine Änderung der Preislisten nachträglich abänderbaren - fixen Händlermarge finde sich in den Händlerverträgen nicht. Die tatsächlich erzielbare Handelsspanne errechne sich wegen der mittlerweile allgemein üblichen Nachlässe nicht mehr an Hand der Differenz zwischen empfohlenem Kunden- und Händlereinkaufspreis. Dies gelte vorliegend um so mehr, als die Vertragshändler durch die D-Organisationsprämie zusätzliche Erträge erzielten.

Selbst wenn man die Klausel in Ziffer III Nr. 2 der Geschäftsbedingungen aber für unwirksam halte, sei die Beklagte berechtigt, die Händlermarge um zwei Prozentpunkte beziehungsweise um einen Prozentpunkt zu kürzen. In diesem Fall trete an die Stelle der Klausel ein einseitiges Leistungsbestimmungsrecht der Beklagten nach der gesetzlichen Regelung der §§ 316, 315 BGB. Dass die durch die Preisgestaltung verringerte Marge unbillig sei, sei schon deshalb nicht erkennbar, weil die Höhe der Gewinnspanne des Händlers allenfalls geringfügig durch die Händlermarge beeinflusst werde. Angesichts der in der Vergangenheit gewährten hohen Rabatte auf die unverbindliche Preisempfehlung könne der Händler auch bei einer Reduzierung der Händlermarge denselben Gewinn aus dem Weiterverkauf des Fahrzeugs erzielen.

Wegen der weiteren Einzelheiten wird auf die Entscheidungsgründe des angefochtenen Urteils verwiesen.

Gegen das ihm am 03.07.2009 zugestellte Urteil hat der Kläger mit einem am 08.07. 2009 beim Oberlandesgericht eingegangenen Schriftsatz Berufung eingelegt und das Rechtsmittel innerhalb der bis zum 12.10.2009 verlängerten Frist mit am 08.10.2009 beim Oberlandesgericht eingegangenem Schriftsatz begründet.

Mit der Berufung verfolgt der Kläger sein Klagebegehren in Form eines Unterlassungsantrags und ergänzt durch einen Hilfsantrag weiter.

Er behauptet, auf der Mitgliederversammlung hätten mehr als 80 % seiner Gesamtmitglieder einstimmig für die Einleitung des Rechtsstreits gestimmt. Auf Grund dieser Beschlussfassung der Mitgliederversammlung sei er, so meint der Kläger, zur – seinen satzungsmäßigen

Aufgaben unterfallenden – Prozessführung befugt, ohne dass er die ihn (angeblich) ermächtigenden Mitglieder im Weiteren benennen müsse. Jedenfalls reiche zur Verdeutlichung die Bezeichnung der im Hilfsantrag aufgeführten, dem Vorstand angehörigen und ihn – so behauptet der Kläger – zur Prozessführung ermächtigenden Vertragshändler aus; von der Benennung weiterer ihn ermächtigender Mitglieder sehe er zu deren Schutz vor Repressalien der Beklagten ab.

In der Sache führt der Kläger an, das Landgericht habe verkannt, dass die Klausel in Ziffer III Nr. 2 der Geschäftsbedingungen, da sie hinsichtlich der darin erwähnten Preise ein - auch im Rahmenvertrag mögliches - verbindliches Leistungsversprechen enthalte, einen Leistungsänderungsvorbehalt und damit eine Preisnebenabrede beinhalte, die gemäß § 307 Abs. 3 BGB der Inhaltskontrolle unterworfen sei. Die Klausel sei gemäß § 307 Abs. 1 BGB unwirksam, da die danach jederzeit zulässige Preisänderung weder von schwerwiegenden Gründen abhängig gemacht worden sei noch die Interessen der Vertragshändler als Vertragspartner angemessen berücksichtige. Zudem bemesse sich danach das Entgelt unzulässiger Weise nicht nach dem bei Kaufvertragsabschluss, sondern dem bei Lieferung gültigen Nettopreis. Nach der gebotenen generell-abstrakten Bewertung sei die Klausel deshalb - unabhängig von der vom Landgericht angeführten wirtschaftlichen Gesamtsituation des einzelnen Vertragshändlers – unwirksam. 49

Dann aber könne der Beklagten ein einseitiges Recht zur Preisbestimmung auch nicht nach den dispositiven Vorschriften der §§ 315, 316 BGB zugestanden werden. Dagegen spreche, dass die Verwendung einer unwirksamen Preisanpassungsklausel eine zum Schadensersatz verpflichtende Handlung darstelle und dem Verwender eine einseitige Preisänderung dem zu Folge grundsätzlich untersagt sei. 50

Das unwirksame Leistungsänderungsrecht der Beklagten könne auch nicht im Wege der ergänzenden Vertragsauslegung aufrecht erhalten werden. Eine ergänzende Vertragsauslegung komme in einem Klauselkontrollverfahren von vornherein nicht und im Übrigen nur subsidiär zur Anwendung, wenn die entstehende Lücke nicht durch dispositives Gesetzesrecht gefüllt werden könne und in Folge dessen eine den beiderseitigen Interessen nicht mehr angemessen Rechnung tragende Situation eintrete. Vorliegend sei indes nicht erkennbar, dass es für die Beklagte unzumutbar sei, den bisherigen Preis ungekürzt beizubehalten. Diese gelte um so mehr, als die Händlerverträge Ende Mai 2011 ohnehin ausliefen. 51

Der Kläger beantragt, 52

das Urteil des Landgerichts Köln – 86 O 58/08 – abzuändern und die Beklagte zu verurteilen, es bis zum 31.05.2011 zu unterlassen, bei den Modellen D „K III“, „K2 II“ und „D2 III Style“ die Händlermarge (Differenz zwischen unverbindlicher Preisempfehlung und Einkaufspreis) bei seinen Mitgliedern, die mit der Beklagten einen D-Händlervertrag abgeschlossen haben, um zwei Prozentpunkte – bezogen auf die Modelle „K III“ und „K2 II“ – beziehungsweise um einen Prozentpunkt – bezogen auf das Modell „D2 III Style“ - zu kürzen; 53

hilfsweise, 54

das Urteil des Landgerichts Köln – 86 O 58/08 – abzuändern und die Beklagte zu verurteilen, es bis zum 31.05.2011 zu unterlassen, bei den Modellen D „K III“, „K2 II“ und „D2 III Style“ die Händlermarge (Differenz zwischen unverbindlicher Preisempfehlung und Einkaufspreis) bei folgenden seiner Mitglieder, die mit der Beklagten einen D-Händlervertrag abgeschlossen haben, um zwei Prozentpunkte – bezogen auf die Modelle „K III“ und „K2 II“ – 55

beziehungsweise um einen Prozentpunkt – bezogen auf das Modell „D2 III Style“ - zu kürzen:

- a) I Automobile GmbH, vertreten durch ihren Geschäftsführer S I, I2 Str. 191, E2, 56
- b) Autohof I3straße GmbH & Co. KG, vertreten durch die Autohof I3straße Verwaltungs- und Beteiligungs GmbH, diese vertreten durch ihren Geschäftsführer V M, I3str. 101, P, 57
- c) H S GmbH & Co. KG, vertreten durch die Auto Q Verwaltungs GmbH, diese vertreten durch Herrn H Q, Oer Str. 126, X, 58
- d) Autohaus T GmbH, vertreten durch ihren Geschäftsführer U S2, Fer Str. 104, X2, 59
- e) I5 C GmbH & Co. KG, vertreten durch die I5 C Geschäftsführungs GmbH, diese vertreten durch Herrn I5 C, I6 Str. 56a, C2, 60
- f) L + N Automobile GmbH, vertreten durch ihre Geschäftsführer U L2 und N N2, X3 Tal 27, I4, 61
- g) Autohaus X4 C3 GmbH, vertreten durch ihre Geschäftsführer Q2 C3 und I7 S3, P2ring 7, L3, 62
- h) I8 G KG, vertreten durch die G Verwaltungs GmbH, diese vertreten durch ihren Geschäftsführer N3 H2, Rer Str. 10, C4, 63
- i) Autoland G2 GmbH, vertreten durch ihre Geschäftsführer T2 und U X5, O2str. 5, G3. 64

Die Beklagte beantragt, 65

die Berufung zu verwerfen, 66

hilfsweise, 67

die Berufung zurückzuweisen. 68

Sie hält die Berufung für unzulässig, da der Kläger die tragende Feststellung des Landgerichts, dass die Händlerverträge keine Regelung zu einer bestimmten Händlermarge enthielten, nicht angegriffen und damit das Rechtsmittel nicht ordnungsgemäß begründet habe. 69

Überdies habe das Landgericht die Klage zu Recht abgewiesen. Dabei sei die Klage mit dem Hauptantrag allerdings schon unzulässig. So sei nicht ersichtlich, welche Personen bei den Beschlüssen der Mitgliederversammlung, den Kläger mit der Klage gegen die Margenreduzierungen zu beauftragen, anwesend gewesen seien und im Namen welcher Mitglieder der Kläger deshalb den Prozess führe. Es bleibe daher unklar, gegenüber welchen Vertragshändlern das Urteil überhaupt Bindungswirkung entfalte. Im Hinblick darauf bestreitet die Beklagte eine Ermächtigung des Klägers sowohl durch seine benannten als auch durch seine unbenannten Mitglieder. 70

Im Übrigen seien die Angriffe des Klägers gegen das erstinstanzliche Urteil unbegründet. Da mit den Vertragshändlern kein bestimmter Abstand zwischen dem Händlereinkaufspreis und der unverbindlichen Preisempfehlung vereinbart worden sei, greife die Klausel in Ziffer III Nr. 2 der Geschäftsbedingungen nicht in vertragliche Rechte der Mitglieder des Klägers ein, so dass es auf deren Wirksamkeit nicht ankomme. Dies gelte um so mehr, als die Klausel weder Regelungen zu einer Händlermarge noch zu bestimmten, künftig generell zu gewährenden 71

Händlerverkaufspreisen beinhalte. Dann aber unterliege Ziffer III Nr. 2 der Geschäftsbedingungen als deklaratorischer Hinweis auf künftige Preisabsprachen nicht der Inhaltskontrolle, da die Klausel gerade keinen Vorbehalt zur einseitigen Änderung einer vertraglichen Absprache enthalte.

Abgesehen davon entspreche die Klausel, sollte man sie dennoch für kontrollfähig halten, dem gesetzlichen Leitbild der §§ 316, 315 BGB. Insoweit habe das Landgericht zutreffend darauf hingewiesen, dass sie, die Beklagte, selbst bei einer Unwirksamkeit der Klausel von ihrem für die neuen Fahrzeugtypen dann bestehenden Erstbestimmungsrecht betreffend die Händlerverkaufs- und empfohlenen Kundenpreise gemäß den gesetzlichen Regeln der §§ 316, 315 BGB wirksam Gebrauch gemacht habe. An der bisherigen Händlerspanne habe sie sich dabei nicht orientieren müssen, da eine solche schon früher mit den Mitgliedern des Klägers nicht verbindlich vereinbart worden sei und auch nicht hätte vereinbart werden müssen. Eine bislang nicht im Vertrag enthaltene Preisabsprache könne aber auch bei Unwirksamkeit der Klausel und der daraus resultierenden rein kassatorischen Wirkung vom Gericht nicht nachträglich – etwa im Wege der ergänzenden Vertragsauslegung - eingeführt werden. Eine Übernahme der Preisgestaltung von den früheren auf die jetzigen Fahrzeugmodelle bis zum nächstmöglichen Termin, zu dem sie (mit einer zweijährigen Kündigungsfrist) die Vertragshändlerverträge habe kündigen können, sei für sie – auch, weil es sich um vollständig überarbeitete neue Fahrzeugtypen handele - unzumutbar. Im Übrigen wiederholt und vertieft die Beklagte ihr erstinstanzliches Vorbringen.

72

Wegen der weiteren Einzelheiten des Sach- und Streitstands wird auf das erstinstanzliche Urteil sowie auf die zwischen den Parteien im Berufungsverfahren gewechselten Schriftsätze nebst Anlagen Bezug genommen.

73

II.

74

Die zulässige Berufung hat in der Sache keinen Erfolg.

75

- 1. Die Berufung ist zulässig, da sie unter Einhaltung der Frist- und Formerfordernisse der §§ 517, 519 ZPO eingelegt sowie gemäß § 520 Abs. 2, 3 ZPO rechtzeitig und ordnungsgemäß begründet worden ist.

76

Die Berufungsbegründung genügt den Anforderungen des § 520 Abs. 3 Nr. 2 ZPO, da sie sich mit sämtlichen tragenden Argumenten in den Entscheidungsgründen des angefochtenen Urteils auseinandersetzt.

78

Das Landgericht hat seine Entscheidung darauf gestützt, dass die Händlerverträge keine Vereinbarungen zu den Händlerverkaufspreisen und zur Händlermarge enthalten hätten, da die Preislisten nicht Vertragsbestandteil geworden seien. Demnach sei die Beklagte im Rahmen der künftigen Kaufverträge jeweils zur freien Bemessung des Händlerverkaufspreises an Hand der dann gültigen Preisliste berechtigt gewesen, ohne dass die dieses Recht manifestierende Klausel in Ziffer III Nr. 2 der Geschäftsbedingungen einer Inhaltskontrolle unterfalle. Als zusätzliche Begründungen hat das Landgericht angeführt, dass die Klausel jedenfalls einer Inhaltskontrolle standhalte und im Übrigen selbst bei ihrer Unwirksamkeit die Beklagte gemäß den §§ 316, 315 BGB zur Margenkürzung berechtigt gewesen sei.

79

80

Hat das Erstgericht die Abweisung der Klage hinsichtlich eines prozessualen Anspruchs auf mehrere voneinander unabhängige, selbstständig tragende Erwägungen gestützt, so muss die Berufungsbegründung das Urteil in allen diesen Punkten angreifen und daher für jede der mehreren Erwägungen darlegen, warum sie die Entscheidung nicht trägt; andernfalls ist das Rechtsmittel unzulässig (vgl. BGH NJW-RR 2006, 285; NJW-RR 2004, 641, 642).

Der Berufungsbegründung lässt sich entnehmen, dass sich der Kläger nicht nur gegen die Annahme der Wirksamkeit der Klausel und eines Leistungsbestimmungsrechts der Beklagten nach dispositivem Recht, sondern auch gegen diejenige einer fehlenden Vereinbarung im Händlervertrag seitens des Landgerichts wendet. Insoweit hat er angeführt, dass Klauseln mit einem ähnlichen Inhalt wie diejenige in Ziffer III Nr. 2 der Geschäftsbedingungen der Beklagten vom Bundesgerichtshof als unzulässiger Vorbehalt der Änderung eines vereinbarten Preises eingestuft worden seien, und sich damit auf das Vorliegen einer vertraglichen Regelung berufen. 81

Dass sich der Kläger in der Berufungsbegründung nicht darüber hinaus zur – vom Landgericht verneinten - Vereinbarung einer Händlermarge geäußert hat, macht die Berufungsbegründung nicht unzureichend. Dieser Aspekt stellte ausweislich der Entscheidungsgründe des angefochtenen Urteils keine eigenständige Begründung dar. Vielmehr wurde die mangelnde Vereinbarung einer Händlermarge im Zusammenhang mit den Erörterungen zum Fehlen einer vertraglichen Regelung und der damit einher gehenden Unverbindlichkeit der in den Preislisten ausgewiesenen Händlereinkaufspreise erwähnt. Dann aber reicht es aus, dass sich die Berufungsbegründung lediglich zur vertraglichen Verbindlichkeit der Preislisten verhalten hat. 82

- 2. Die Berufung ist jedoch unbegründet. Die Klage ist sowohl mit dem Haupt- als auch mit dem Hilfsantrag unzulässig. 834

a) Der Hauptantrag genügt nicht den Bestimmtheitsanforderungen des § 253 Abs. 2 Nr. 2 ZPO, weil darin die Mitglieder des Klägers, gegenüber denen die Beklagte eine Margenkürzung unterlassen soll, nicht konkretisiert worden sind. 85

Der Kläger ist weder nach den §§ 3 Abs. 1 S. 1 Nr. 1; 4 UKlaG in die Liste qualifizierter Einrichtungen aufgenommen, noch hat er dargelegt, dass er über eine hinreichende personelle, sachliche und finanzielle Ausstattung zur Ausübung seiner satzungsgemäßen Aufgaben im Sinne des § 3 Abs. 1 S. 1 Nr. 2 UKlaG verfügt. Demgemäß ist der Kläger zur Klage nicht aus eigenem Recht befugt, sondern kann seine Prozessführungsbefugnis nur nach den Grundsätzen der gewillkürten Prozessstandschaft bestehen. In dieser Konstellation macht der Kläger Ansprüche seiner Mitglieder und damit Rechte Dritter gerichtlich geltend. 86

Als Prozessstandschafter muss der Kläger indessen offen legen, wessen Rechte er einklagt (vgl. BGH MDR 2008, 1183, 1184; Vollkommer in: Zöller, ZPO, 28. Auflage, vor § 50 Rn. 47). Der Prozessgegner muss auf diese Weise Gelegenheit erhalten, seine Verteidigung entsprechend einzurichten. Die Offenlegung schützt den Prozessgegner auch, soweit es um die Frage der Rechtskrafterstreckung geht, denn das im Rechtsstreit des Prozessstandschafters ergangene Urteil wirkt für und gegen den Rechtsinhaber (vgl. BGH a.a.O.; NJW 1993, 3072, 3073; Vollkommer in: Zöller, ZPO, 28. Auflage, vor § 50 Rn. 54). 87

Dann aber ist der Kläger prozessual gehalten, die aktuellen Mitglieder, deren Rechte er geltend macht, im Einzelnen zu benennen. Nur auf diese Weise kann die Beklagte eventuelle 88

für ihre Verteidigung relevante Besonderheiten bei den jeweiligen Vertragshändlern überprüfen. Darüber hinaus muss eindeutig geklärt sein, gegenüber welchen Vertragshändlern der Beklagten ein Sachurteil künftig Wirkung entfaltet.

Mit dem Hauptantrag hat der Kläger indessen weder diejenigen seiner Mitglieder benannt, die in den jeweiligen Mitgliederversammlungen für eine Ermächtigung des Klägers zum gerichtlichen Vorgehen gegen die Margenkürzungen gestimmt haben sollen, noch angegeben, welche der Vertragshändler der Beklagten ihm angehören. Insoweit mag sich die Wirkung den Kläger zur Prozessführung ermächtigender Beschlüsse der Mitgliederversammlung zwar auf Grund der Regelung in § 5 Ziffer 3 lit. a) Nr. 6 der Vereinssatzung auch auf die nicht dafür stimmenden Mitglieder erstreckt haben. Eine hinreichende Individualisierung ist durch die Annahme einer Ermächtigung seitens sämtlicher damaliger Mitglieder jedoch nicht sichergestellt, da der Mitgliederbestand des Klägers wechseln kann. Auch der Beklagten ist im Übrigen nach dem übereinstimmenden Parteivorbringen der Parteien unbekannt, welche ihrer Vertragshändler derzeit Mitglieder des Klägers sind. 89

Das Erfordernis einer Offenlegung der ermächtigenden Mitglieder steht im Einklang mit den Anforderungen, welche die Rechtsprechung auch ansonsten an die Zulässigkeit einer gewillkürten Prozessstandschaft stellt. Aus den vom Kläger angeführten Entscheidungen des Bundesgerichtshofs (Urteil vom 17.02.1983 – I ZR 194/80 – in NJW 1983, 1559; Urteil vom 05.10.1955 - IV ZR 302/54 – in MDR 1956, 154) lässt sich Abweichendes nicht entnehmen. Soweit jene Entscheidungen nicht darauf eingehen, dass die ermächtigenden Mitglieder eines als Prozessstandschafter klagenden Verbands bezeichnet werden müssen, ist nicht ersichtlich, dass die damals ermächtigenden Personen namentlich unbekannt waren. 90

b) Der Kläger kann seiner Klage auch nicht mit dem Hilfsantrag zum Erfolg verhelfen. 91

Allerdings ist die im Berufungsverfahren erfolgte Erweiterung der Klage um einen Hilfsantrag gemäß § 533 ZPO zulässig. Da sich die Beklagte in der mündlichen Verhandlung auf den Hilfsantrag eingelassen hat, ist gemäß den §§ 525 S. 1, 267 ZPO von deren Einwilligung in die Erweiterung der Klageanträge (§ 533 Nr. 1 ZPO) auszugehen. Soweit der Kläger erstmals ihn angeblich zur Klage ermächtigende, in den Hilfsantrag aufgenommene Mitglieder benannt hat, ist dieser neue Tatsachenvortrag – da das Landgericht die Klage auch ohne eine Konkretisierung jener Mitglieder für zulässig erachtet hat – nach den §§ 533 Nr. 2, 529 Abs. 1 Nr. 2, 531 Abs. 2 Nr. 1 ZPO zu berücksichtigen. 92

Auch der Hilfsantrag ist indessen unzulässig. In diesem hat der Kläger zwar Angehörige seines Vorstands benannt, die ihn (unter anderem) zur Prozessführung ermächtigt haben sollen. Die nur rudimentäre Konkretisierung der den Kläger vermeintlich mit der Klage beauftragenden Vereinsmitglieder genügt jedoch nicht den Anforderungen an eine zulässige gewillkürte Prozessstandschaft. 93

Ein Verband kann Ansprüche seiner Mitglieder in gewillkürter Prozessstandschaft geltend machen, wenn er von seinen Mitgliedern wirksam zur gerichtlichen Verfolgung ihrer Rechte ermächtigt worden ist und ein schutzwürdiges Interesse an der Prozessführung im eigenen Namen besitzt. Dabei liegt ein schutzwürdiges Interesse an der Rechtsverfolgung vor, wenn die Anspruchsgeltendmachung den satzungsgemäßen Zwecken des Verbands, die geschäftlichen Belange seiner Mitglieder zu wahren, entspricht (vgl. BGH NJW 1983, 1559, 1561; MDR 1956, 154; Vollkommer a.a.O. Rn. 60). Diese Voraussetzungen hat der Kläger mit der nur vereinzelt Benennung individueller Mitglieder nicht hinreichend dargetan. 94

Gemäß § 2 Ziffer 6 seiner Satzung ist der Kläger berechtigt, die Interessen seiner Mitglieder gegenüber der Beklagten insbesondere bei Margenkürzungen – notfalls auch unter Beschreitung des Rechtswegs – wahrzunehmen. Notwendig dafür ist nach den §§ 2 Ziffer 6; 5 Ziffer 3 lit. a) Nr. 6 der Satzung ein entsprechender, mit einfacher Mehrheit der Anwesenden gefasster Beschluss der Mitgliederversammlung. Hierzu hat der Kläger zwar erstinstanzlich Protokolle zu den Mitgliederversammlungen vom 24.11.2007 und 22.11.2008 vorgelegt, in denen einstimmige Beschlussfassungen über Klageaufträge bezüglich der streitgegenständlichen Fahrzeugmodelle vermerkt sind. Anders als in erster Instanz stellt die Beklagte entsprechende Ermächtigungsbeschlüsse allerdings nunmehr in Abrede, ohne dass der Kläger für das Abstimmungsverhalten auch nur der benannten neun Mitglieder – die er im Übrigen im Zusammenhang mit lediglich einer nicht näher datierten Mitgliederversammlung erwähnt - Beweis angetreten hat. Ob das Bestreiten der Beklagten nach den §§ 529 Abs. 1 Nr. 2, 531 Abs. 2 ZPO zuzulassen sowie in Anbetracht der vorliegenden Protokolle hinreichend substantiiert und der Kläger in Folge dessen beweisfällig geblieben ist, kann dahinstehen. Jedenfalls ist die Benennung allein von neun Vorstandsangehörigen als den Kläger angeblich ermächtigende Mitglieder nicht dazu geeignet, ein eigenes schutzwürdiges Interesse des Klägers an der Rechtsverfolgung zu begründen.

§ 2 Ziffer 6 der Satzung schafft eine Berechtigung des Klägers zu einer Klage gegen Margenkürzungen nicht schon dann, wenn entsprechende Geschäftsbelange einzelner Mitglieder tangiert sind. Notwendig ist vielmehr weitergehend die Wahrung „der Interessen seiner Mitglieder“ und damit der gemeinsamen Interessen der Vereinsangehörigen, auf Grund derer diese sich gerade zum Verband des Klägers zusammengeschlossen haben. Dieses Erfordernis manifestiert sich auch in § 5 Ziffer 3 lit. a) Nr. 6 der Satzung, wonach ein Mehrheitsentscheid der Mitgliederversammlung über die Einleitung rechtlicher Schritte gegen Margenkürzungen vorgeschrieben ist.

96

Eine entsprechende Beschlussfassung berechtigt den Kläger dem zu Folge nur zur gerichtlichen Geltendmachung der Rechte aller, zumindest aber seiner dafür stimmenden Mitglieder in ihrer kollektiven Verbundenheit. Demgegenüber macht der Kläger mit seinem Hilfsantrag die Rechte eines dahinter zurückbleibenden Bruchteils von nur neun Mitgliedern geltend, deren Individualinteressen er – abweichend von dem Vereinszweck und zuvor gegebenenfalls gefassten Beschlüssen der Mitgliederversammlung über die Wahrnehmung der Gesamtinteressen der Vereinsangehörigen - verfolgt. Dann aber wird der Kläger mangels Aufnahme aller ihn mit der gemeinsamen Geltendmachung ihrer Rechte beauftragenden Mitglieder in den Klageantrag nicht mehr im Rahmen seiner durch etwaige Beschlussfassungen der Mitgliederversammlung legitimierten satzungsmäßigen Aufgabe tätig, die Frage der Zulässigkeit der Margenkürzung für alle oder jedenfalls die – nach dem eigenen Vorbringen des Klägers 80 % des gesamten Mitgliederbestands ausmachenden - Vereinsmitglieder verbindlich zu klären.

97

Dieser Bewertung steht die höchstrichterliche Rechtsprechung zur zulässigen gewillkürten Prozessstandschaft von Wirtschaftsverbänden nicht entgegen. Soweit der Bundesgerichtshof in seinem Urteil vom 17.02.1983 – I ZR 194/80 – (NJW 1983, 1559, 1561) einem Verband die Befugnis zugesprochen hat, im Wege der gewillkürten Prozessstandschaft Unterlassungsansprüche eines seiner Mitglieder, das ihn zur Prozessführung ermächtigt hatte, geltend zu machen, handelte es sich um einen nicht erst auf Grund eines Mitgliederbeschlusses, sondern nach § 13 Abs. 1 UWG a.F. ohnehin klageberechtigten Verband. Der Entscheidung des Bundesgerichtshofs vom 05.10.1955 – IV ZR 302/54 – (MDR 1956, 154) lag demgegenüber ein Beschluss von 142 der 149 dem dortigen Kläger angehörigen Mitglieder zu Grunde, auf Grund dessen der klagende Verband die Ansprüche

98

seiner sämtlichen ihm angeschlossenen Mitglieder geltend gemacht hat.

III.	99
Die Kostenentscheidung beruht auf § 97 Abs. 1 ZPO. Die Entscheidung über die vorläufige Vollstreckbarkeit folgt aus den §§ 708 Nr. 10, 711 ZPO.	100
Die Voraussetzungen für eine Zulassung der Revision sind nicht erfüllt. Der Senat weicht mit seiner Entscheidung weder von einer Entscheidung des Bundesgerichtshofs ab noch hat die Sache über die Rechtsanwendung auf den Einzelfall hinaus grundsätzliche Bedeutung (§ 543 Abs. 2 ZPO).	101
Streitwert: 150.000,00 EUR (45 Abs. 1 S. 2, 3 GKG)	102
