jusline®
»» Recht. Schnell

Sie können die QR Codes nützen um später wieder auf die neuste Version eines Gesetzestexts zu gelangen.

TE OGH 2002/8/20 4Ob143/02m

JUSLINE Entscheidung

Veröffentlicht am 20.08.2002

Kopf

Der Oberste Gerichtshof hat durch den Senatspräsidenten des Obersten Gerichtshofes Dr. Kodek als Vorsitzenden und durch den Hofrat des Obersten Gerichtshofs Dr. Graf, die Hofrätinnen des Obersten Gerichtshofs Dr. Griß und Dr. Schenk sowie den Hofrat des Obersten Gerichtshofs Dr. Vogel als weitere Richter in der Rechtssache der klagenden Partei o***** AG, *****, vertreten durch Mag. Martin Kranich und Mag. Andreas Fehringer, Rechtsanwälte in Wien, gegen die beklagte Partei I***** GmbH, ***** , vertreten durch Schönherr Rechtsanwälte OEG in Wien, wegen Unterlassung und Urteilsveröffentlichung (Streitwert im Provisorialverfahren 32.702,78 EUR), infolge Revisionsrekurses der beklagten Partei gegen den Beschluss des Oberlandesgerichtes Wien als Rekursgericht vom 11. April 2002, GZ 5 R 56/02w-14, womit der Beschluss des Handelsgerichtes Wien vom 21. Jänner 2002, GZ 19 Cg 231/01v-9, bestätigt wurde, in nichtöffentlicher Sitzung folgenden

Beschluss

gefasst:

Spruch

Dem Revisionsrekurs wird nicht Folge gegeben.

Die klagende Partei hat die Kosten ihrer Revisionsrekursbeantwortung vorläufig selbst zu tragen. Die beklagte Partei hat die Kosten ihres Revisionsrekurses endgültig selbst zu tragen.

Text

Begründung:

Die im April 2001 gegründete Klägerin übernimmt Hausverwaltungen und betreut Eigentümer, Mieter und Professionisten; sie beabsichtigt, in unmittelbarer Zukunft ihre Tätigkeit um den Geschäftsbereich "Vertrieb von Computerprogrammen" und "Lizenzvergabe für Computerprogramme an andere Hausverwaltungen" zu erweitern.

Die Beklagte besteht seit 1999. Einer ihrer Geschäftsführer war zugleich Aufsichtsratsvorsitzender der i***** ag (in der Folge: Gemeinschuldnerin), ein anderer ihrer Geschäftsführer war bei der Gemeinschuldnerin maßgeblich an der Entwicklung von Computerprogrammen beteiligt. Zu den von der Gemeinschuldnerin entwickelten und vertriebenen Programmen gehörte auch Software für Wirtschaftstreuhänder, Hausverwaltungen (IGEL-Real) und Hotelbetreiber (IGEL-Hotel). Diese Produkte waren auf dem Markt arriviert und gut eingeführt und wurden von zahlreichen Lizenznehmern, unter anderen 71 großen und kleinen Hausverwaltungen, angewendet. Es bestanden Lizenz- und Wartungsverträge, wonach die Gemeinschuldnerin gegen die Leistung von Lizenz- und Wartungsgebühren zur Wartung sowie zur Erstellung von Upgrades und Updates (Anpassung der Software an die jeweiligen Umstände und gesetzlichen Vorgaben) verpflichtet war. Am 16. 10. 2001 wurde - nach Konkurseröffnung über die Muttergesellschaft - auch über das Vermögen der Gemeinschuldnerin das Konkursverfahren eröffnet. Für die Anwender von Programmen

der Gemeinschuldnerin, insbesondere für Hausverwaltungen, die das Programm IGEL-Real benutzten, war die Weiterbetreuung dieser Software durch eine qualifizierte Firma insbesondere im Hinblick auf die zum Jahreswechsel 2001/2002 bevorstehende Euro-Umstellung sehr wichtig und dringend geboten. Die Beklagte erklärte sich bereit, das Personal der Gemeinschuldnerin weitgehend zu übernehmen, die Benutzer deren Programme weiter zu betreuen und die notwendigen Updates vorzunehmen und bot dem Masseverwalter die Übernahme des Unternehmens der Gemeinschuldnerin an. Der Gläubigerausschuss ermächtigte den Masseverwalter, mit der Beklagten einen Kaufvertrag betreffend die IGEL-Software und sämtliche Fahrnisse der Gemeinschuldnerin um 6,750.000 S netto abzuschließen, sofern nicht ein Mitbewerber bis 21. 11. 2001 ein höheres Kaufangebot mache. Die Klägerin trat an die Beklagte mit dem Vorschlag heran, ihr die Programme IGEL-Real und IGEL-Hotel um 2,500.000 S netto zu verkaufen, andernfalls sie das Angebot der Beklagten überbieten werde. Die Beklagte lehnte diesen Vorschlag ab, worauf die Klägerin dem Masseverwalter am 21. 11. 2001 einen Kaufpreis von 12,000.000 S bot. Am 22. 11. 2001 übte die Beklagte das ihr vom Masseverwalter angebotene Eintrittsrecht aus, indem sie sich zur Zahlung eines Überbots von 5 % des von der Klägerin angebotenen Kaufpreises bereit erklärte. Im Hinblick auf die von der Beklagten erbrachten Vorleistungen (Übernahme des Personals der Gemeinschuldnerin, Weiterbetreuung der Programme und der Lizenznehmer der Gemeinschuldnerin nach Konkurseröffnung) schloss der Masseverwalter den Kaufvertrag mit der Beklagten, ohne der Klägerin das Recht auf ein Überbot einzuräumen. Der Kaufvertrag wurde konkursbehördlich genehmigt. Am 30. 11. 2001 wandte sich die Beklagte mit einem Schreiben an alle Kunden von IGEL-Real, das auszugsweise folgenden Inhalt hat:

"Geschätzte Damen und Herren, wie Sie wissen, musste die i***** ag infolge des Konkurses des de facto 100 %-Aktionärs Yline ebenfalls Insolvenz anmelden, da aufgrund der enorm hohen Bewertungsansätze in den YLine-Büchern die Eigentumsverhältnisse und wechselseitigen Verrechnungen ohne Insolvenz nicht sauber zu entflechten waren. Die im Eigentum der beiden Geschäftsführer Georg P***** und Fritz S***** stehende I***** GmbH hat bereits am Tage der Insolvenzeröffnung beim zuständigen Masseverwalter ein Übernahmeanbot gelegt, und es wurden mit Kaufvertrag vom 22. November 2001 sämtliche IGEL-Rechte (Sourcecode samt aller Dokumentationen, Kundenforderungen und Wartungsverträge) an die I***** GmbH übertragen; - der vom Handelsgericht Wien eingesetzte Gläubigerausschuss hat dieser Transaktion bereits mit Beschluss vom 16. November 2001 zugestimmt, und mit Beschluss vom 26. November 2001 wurde die konkurs-behördliche Genehmigung erteilt.

Unsere neue IGEL-Company hat den laufenden Servicebetrieb trotz aller Unzulänglichkeiten ununterbrochen aufrecht erhalten und sämtliche auch für die Weiterentwicklung erforderlichen Mitarbeiter unter Vertrag genommen. Wir sehen es als unsere Verpflichtung, alles zu unternehmen, was zur Absicherung Ihrer bisher getätigten Investments erforderlich ist. Die Übernahme der IGEL-Rechte aus der i*****-Masse und die Sicherstellung des laufenden Geschäftsbetriebes ist für uns mit enorm hohem Kapitalaufwand verbunden, der nur unter der Voraussetzung bewegt werden kann, wenn die IGEL-Anwenderschaft (Wirtschaftstreuhänder und Wohnungswirtschaft) geschlossen hinter uns steht. Um dies unmissverständlich zu hinterfragen, haben wir vergangene Woche quer durch Österreich Wirtschaftstreuhänder-Informationsveranstaltungen abgehalten, um die Steuerberater auch an unsere neue Gesellschaft zu binden und so eine mögliche Zukunft von IGEL besser beurteilen zu können. Erfreulicherweise haben wir eine wahrhaft geschlossene Zustimmung der IGEL-Wirtschaftstreuhänder zu einer offensiven IGEL-Weiterentwicklung vorgefunden, was wir gerne als Auftrag unserer langjährigen IGEL-Freunde verstehen, den wir mit aller Vehemenz erfüllen werden.

Wie oben bereits angeführt, mussten wir - um den Zuschlag tatsächlich zu erhalten - die gesamten IGEL-Kundenforderungen zum Inkasso für den Masseverwalter übernehmen. Wir ersuchen daher im Sinne eines sauberen Neubeginnes, die zum Stichtag der Konkurseröffnung (16 Oktober 2001) Ihnen gegenüber ausgewiesenen offenen Forderungen auf unser Konto (...) prompt anzuweisen, damit wir unsere Verpflichtungen gegenüber dem Masseverwalter ordnungsgemäß erfüllen können; - bitte, seien Sie in diesem Zusammenhang großzügig und verzichten Sie auf Einwendungen, um auf dieser Basis die IGEL-Rechte zu sichern. Wir werden es bestimmt nicht vergessen!

Zur teilweisen Finanzierung der IGEL-Übernahme konnten wir anlässlich unserer Österreichtour - gemeinsam mit den IGEL-Steuerberatern - ein Finanzierungsmodell entwickeln, was auf breitester Basis angenommen wurde. Durch Leistung einer Vorauszahlung von Euro 666,67 zuzüglich 20 % Umsatzsteuer, somit Euro 800,00 brutto pro User, für Dienstleistungen unsererseits, die bis Ende 2003 zu kompensieren sind, ermöglichen die IGEL-Wirtschaftstreuhänder

die Übernahme und Weiterführung der IGEL-Wirtschaftstreuhänderlösungen und bringen sich auf finanziell - der Kanzleigröße entsprechend - dabei ein, IGEL als stabiles und effizientes Instrument zur Bewältigung ihrer täglichen Arbeit zu erhalten. Mit dem gleichen Ersuchen auf Zustimmung zu einem großzügigen Arrangement treten wir nun an die Anwender aus dem Bereich der Wohnungswirtschaft heran, durch Leistung einer Vorauszahlung von Euro 666,67 zuzüglich 20 % Umsatzsteuer, somit Euro 800,00 brutto pro User, für Dienstleistungen unsererseits, die bis Ende 2003 zu kompensieren sind, die Übernahme und Weiterführung der bewährten IGEL-REAL-Produktlinie zu ermöglichen. Ob sie nun ihre Vorauszahlung teilweise mit weiteren Lizenzen für zusätzliche Kanzleimitarbeiter, für Klientenlizenzen, den "Web-Igel", mit Technikleistungen oder Schulungen kompensieren, bleibt Ihnen überlassen, in jedem Fall gewähren wir auf die kompensierten Leistungen einen Rabatt von 5 %, um damit ein Äquivalent für die von Ihnen zu leistende Vorauszahlung zu schaffen. Gegenverrechnung gilt lediglich im Falle von Wartungsgebühren, Hardwareumsätzen und Fremdkosten (z.B. Oracle- und Microsoft-Lizenzen) nicht als vereinbart.

Wir ersuchen Sie daher, beiliegende Zustimmungserklärung zu unterfertigen und an uns bis Freitag, den 7. Dezember 2001, per Fax (...) zu retournieren. Um das Mengengerüst der in Ihrem Unternehmen im Einsatz befindlichen Arbeitsplätze auch mit unserem diesbezüglichen Informationsstand abgleichen bzw. aktualisieren zu können, ersuchen wir Sie, beiliegendes Stammdatenblatt auszufüllen, und an uns ebenfalls bis Freitag, den 7. Dezember 2001 per Fax zurückzusenden. Im Anschluss daran werden wir uns erlauben die sich aus der Anzahl Ihrer Arbeitsplätze abgeleitete Vorauszahlung zu fakturieren, sodass Sie, bitte den daraus ergebenden Betrag bis spätestens 15. Dezember 2001 auf unser Konto (...) zur Einzahlung bringen können. Nach Umsetzung der nun mit Ihnen getroffenen Vorgangsweise können sie getrost auch weiterhin davon ausgehen, dass: IGEL lebt! Wir danken Ihnen und werten es keinesfalls als Selbstverständlichkeit, sondern als Auftrag, weiterhin noch mehr und effizienter für Sie da zu sein.

Wir beeilen uns, auch Sie darüber zu informieren, dass sich unsere I***** GmbH ausschließlich auf die Weiterführung der IGEL-REAL und IGEL-WT-Produktlinie konzentrieren und die übrigen Geschäftsbereiche der i-online, wie die DVO-Linie, den Apotheken- Retailbereich, nicht fortführen wird. Nach dem Motto "Weniger ist mehr" werden wir alles unterlassen, was uns von unserem obersten Ziel ablenkt, stets im Interesse der Wohnungswirtschaft und der Wirtschaftstreuhänder tätig zu sein. Gerne geben wir Ihnen einen kurzen Ausblick auf die Weiterentwicklungen über den nächsten bereits in Umsetzung befindlichen Release Forms 6 und freuen uns, zu berichten, dass der letzte Euro-Feinschliff (Band 78) bereits ausgeliefert ist und verlässlich sichergestellt ist, dass wir in der zweiten Dezemberwoche die gesetzlichen Erfordernisse ab 2002, insbesondere im Lohn- und Gehaltsverrechnungsbereich zur Verfügung stellen werden. (..) Wir danken auch Ihnen für den vom überwiegenden Teil Ihrer Berufskollegen angebotenen Schulterschluss, mit Ihrem Commitment der Krise sicher zu begegnen; - mit großem Engagement werden wir den gemeinsamen Neubeginn - als klare Zäsur - dazu nutzen, unser Unternehmen als effiziente Dienstleistungsstruktur für den WT- und REAL-Bereich zu positionieren; - mittelfristig wollen wir für Sie nicht Kostenpunkt, sondern Erfolgsfaktor sein, weil es unser klares Ziel ist, durch professionelle Dienstleistung für Sie und Ihre Mitarbeiter dazu beitragen, dass Sie durch Einsatz unserer Serviceleistungen und EDV-Lösungen mehr verdienen. In diesem Sinne freuen wir uns auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit und zeichnen mit freundlichen Grüßen (...)".

Dem Schreiben angeschlossen war eine Zustimmungserklärung mit auszugsweise folgendem Wortlaut:

"Zustimmungserklärung

Im Zusammenhang mit der notwendigen Finanzierung des Ankaufs der IGEL-Rechte bin ich/sind wir auf Basis des Schreibens vom 30. November 2001 damit einverstanden, pro User einen Betrag von Euro 666,67 netto, zuzüglich 20% Umsatzsteuer, somit brutto Euro 800,- (maximal Euro 12.000,- brutto pro Realkanzlei) bis spätestens 15. Dezember 2001 als Vorauszahlung zu leisten.

Die geleistete Vorauszahlung wird innerhalb von zwei Jahren mit allen Dienstleistungen und Lizenzzahlungen, mit Ausnahme von Wartungsgebühren, Hardware- und Fremdkosten, kompensiert, wobei auf die Summe der gegenzuverrechnenden Leistungen ein Rabatt von 5 % zu berücksichtigen ist.

Den sich auf der Basis der in meinem/unserem Unternehmen berechtigten Usern ergebenden Betrag werde/n ich/wir bis spätestens 15. Dezember 2001 auf das Konto (...) zur Anweisung bringen."

Zur Sicherung eines inhaltsgleichen Unterlassungsanspruchs beantragt die Klägerin, der Beklagten mit einstweiliger Verfügung aufzutragen, es bis zur Rechtskraft des über die Klage ergehenden Urteils zu unterlassen, Lizenznehmer der

IGEL-Real und IGEL-Hotelsoftware aufzufordern, Leistungen, insbesondere Zahlungen, unter Erweckung des möglichen Eindruckes, bei Ablehnung der abverlangten Leistung wirtschaftliche Nachteile zu erleiden, zu erbringen, die nicht geschuldet werden, sowie solche Leistungen oder Zahlungen zu empfangen. Die Beklagte sei ohne zureichende Eigenkapitaldeckung ein gewagtes Geschäft eingegangen; ein Verstoß gegen die Gläubigerschutznorm des § 159 Abs 5 StGB sei zugleich sittenwidrig iSd § 1 UWG. Die Beklagte handle darüber hinaus auf eine Weise wettbewerbswidrig, die einem Ausüben psychischen Drucks oder einem Anzapfen nahekomme, weil sie eine Monopol- und Bedrängnissituation der Lizenznehmer ausnütze und diese zu freiwilligen Leistungen einlade, ein Ansinnen, das unter normalen Umständen zurückgewiesen würde. Die Beklagte erwecke den Eindruck, dass mangels solcher Leistungen ein Fortbetrieb der IGEL-Software nicht gewährleistet sei und fordere unter Hinweis auf ihre eigene Vorausleistung die Solidarität der Kunden zur Bewältigung einer misslichen Lage ein, in die sie sich durch Abgabe des Überangebotes selbst gebracht habe.Zur Sicherung eines inhaltsgleichen Unterlassungsanspruchs beantragt die Klägerin, der Beklagten mit einstweiliger Verfügung aufzutragen, es bis zur Rechtskraft des über die Klage ergehenden Urteils zu unterlassen, Lizenznehmer der IGEL-Real und IGEL-Hotelsoftware aufzufordern, Leistungen, insbesondere Zahlungen, unter Erweckung des möglichen Eindruckes, bei Ablehnung der abverlangten Leistung wirtschaftliche Nachteile zu erleiden, zu erbringen, die nicht geschuldet werden, sowie solche Leistungen oder Zahlungen zu empfangen. Die Beklagte sei ohne zureichende Eigenkapitaldeckung ein gewagtes Geschäft eingegangen; ein Verstoß gegen die Gläubigerschutznorm des Paragraph 159, Absatz 5, StGB sei zugleich sittenwidrig iSd Paragraph eins, UWG. Die Beklagte handle darüber hinaus auf eine Weise wettbewerbswidrig, die einem Ausüben psychischen Drucks oder einem Anzapfen nahekomme, weil sie eine Monopol- und Bedrängnissituation der Lizenznehmer ausnütze und diese zu freiwilligen Leistungen einlade, ein Ansinnen, das unter normalen Umständen zurückgewiesen würde. Die Beklagte erwecke den Eindruck, dass mangels solcher Leistungen ein Fortbetrieb der IGEL-Software nicht gewährleistet sei und fordere unter Hinweis auf ihre eigene Vorausleistung die Solidarität der Kunden zur Bewältigung einer misslichen Lage ein, in die sie sich durch Abgabe des Überangebotes selbst gebracht habe.

Die Beklagte beantragt, den Sicherungsantrag abzuweisen. Die Klägerin als reine Hausverwaltung stehe mit der Beklagten, die Software entwickle, in keinem Wettbewerbsverhältnis. Der Tatbestand der fahrlässigen Krida sei nicht verwirklicht; auch zöge kridamäßiges Handeln von Organen einer Gesellschaft keine Wettbewerbsvorteile der Gesellschaft nach sich. Das beanstandete Rundschreiben stelle im übrigen die Situation wahrheitsgemäß dar und mache den Kunden ein Angebot, verbunden mit dem Ersuchen um Solidarität und Zusammenarbeit. Keineswegs werde darin zum Ausdruck gebracht, dass ein Abschlagen des Angebots mit nachteiligen Folgen verbunden sei, vielmehr werde deutlich darauf hingewiesen, dass der erbetene freiwillige Solidarbeitrag mit späteren Leistungen der Beklagten unter Einräumung eines Rabatts von 5 % gegenverrechnet werden könne. Ein wettbewerbswidriges Anzapfen liege nicht vor, weil die Beklagte als Lieferantin von ihren Abnehmern eine Leistung gegen die Zusage von Gegenleistungen erbitte.

D a s Erstgericht gab dem Sicherungsantrag in sprachlich geringfügig abweichender Form statt. Die Klägerin beabsichtige, den Handel mit Computerprogrammen und Lizenzvergaben von Hausverwaltersoftware in naher Zukunft aufzunehmen und stehe deshalb in einem Wettbewerbsverhältnis zur Beklagten. Die Beklagte handle auf eine Weise sittenwidrig, die dem "Anzapfen" entspreche. Ihre Kunden könnten nämlich den Eindruck gewinnen, bei Ablehnung der erbetenen Leistung wirtschaftliche Nachteile erwarten zu müssen. Im Fall des Wechsels zu einer anderen Software sei mit erheblichen Kosten und besonderen Risken insbesondere in der Umstellungsphase bei der Einschulung des Personals und Prüfung der Zuverlässigkeit der neuen Software zu rechnen. Die Kunden befänden sich somit in einer wirtschaftlich abhängigen Position, in der sie Vorschläge des Lizenzgebers und Vertragspartners schwer ablehnen könnten. Das von der Beklagten verfasste Rundschreiben enthalte insbesondere keinen Hinweis, dass die Kunden bei Ablehnung der Zahlungsforderung mit der Weiterbetreuung der von ihnen bisher verwendeten Software rechnen könnten. Die Adressaten würden mit dem Schreiben zu einer Leistung veranlasst, zu der sie vertraglich nicht verpflichtet seien. Sie hätten eine Vorausleistung in einem Zeitpunkt zu erbringen, in dem nicht feststehe, ob sie überhaupt innerhalb der angegebenen Frist an Gegenleistungen im Umfang der Vorauszahlung Interesse hätten und ob sie diese Gegenleistungen abrufen würden.

Das Rekursgericht bestätigte diesen Beschluss und sprach aus, dass der Wert des Entscheidungsgegenstands 20.000 EUR übersteige und der ordentliche Revisionsrekurs mangels höchstgerichtlicher Rechtsprechung zur Frage zulässig sei, wie weit ein Software-Unternehmen seine monopolartige Stellung gegenüber den Kunden ausnützen dürfe. Es sei

nicht in Zweifel zu ziehen, dass zwischen den beiden Streitteilen ein Wettbewerbsverhältnis bestehe. Es liege eine Situation vor, die dem unerlaubten Anzapfen ähnlich sei und als unlautere Maßnahme iSd § 1 UWG zu beurteilen sei. Berücksichtige man die verhältnismäßig großen Umstellungskosten bei einem Wechsel der Software, so komme der Beklagten im Verhältnis zu den IGEL-Software-Anwendern gleichsam eine Monopolstellung zu. Mit dem beanstandeten Schreiben weise die Beklagte auf ihr bisheriges Engagement hin und begründe die gewünschte Geldvorauszahlung ihrer Kunden damit, dass zur Sicherung des laufenden Geschäftsbetriebs ein hoher Kapitalaufwand notwendig sei, der nur unter der Voraussetzung bewegt werden könne, wenn die IGEL-Anwenderschaft geschlossen hinter ihr stehe. Die IGEL-Anwender würden daher zur großzügigen Zahlung der IGEL-Kundenforderungen und zum Verzicht auf (auch offenbar) berechtigte Einwendungen sowie zu einer Vorauszahlung für künftige Leistungen aufgefordert. Gleichzeitig werde angekündigt, dass IGEL nach Umsetzung dieser Voraussetzungen weiterhin leben werde. Die Maßnahme der Beklagten sei wirtschaftlich gesehen das Beschaffen von Liquidität auf Kosten ihrer Kunden, die ihr Kredit gewähren sollten. Dabei sei nicht einmal sicher, wie lange der Kredit gewährt werden solle. Für diese Kreditgewährung werde nur ein verhältnismäßig geringer Gegenwert eines Rabatts von 5 % bei künftigen Rechnungen zugesagt, was unangemessen sei. Aus dem Schreiben gehe auch nicht hervor, dass die Beklagte das Preisniveau ihrer Rechtsvorgängerin beibehalten werde. Behalte sich somit die Beklagte vor, die Preise für Serviceleistungen nach eigenem Gutdünken gleichsam als Monopolist vorzuschreiben, dann sei auch ein Rabatt von 5 % kein ausreichendes Äquivalent für die verlangte Vorauszahlung. Schließlich enthalte das Schreiben keinen Hinweis, dass die Beklagte bereits bestehende Wartungs- und Betreuungsverträge einhalten werde, falls die erbetenen Auskünfte zum Stammdatenblatt nicht erteilt oder die Vorauszahlung nicht gezahlt werde. Ein durchschnittlicher Kunde der IGEL-Software könne sich der an ihn herangetragenen Forderung schwer entziehen, weil er befürchten müsse, bei Verweigerung der Ausfüllung der Stammdatenblätter und bei Nichtbezahlung der von der Beklagten gestellten Forderung in den Personenkreis der zu betreuenden Softwareanwender nicht aufgenommen zu werden. Die Beklagte nutze deshalb mit ihrem Rundschreiben ihre wirtschaftliche Macht an der von ihr erworbenen Software in unlauterer Weise aus und verstoße so gegen § 1 UWG.Das Rekursgericht bestätigte diesen Beschluss und sprach aus, dass der Wert des Entscheidungsgegenstands 20.000 EUR übersteige und der ordentliche Revisionsrekurs mangels höchstgerichtlicher Rechtsprechung zur Frage zulässig sei, wie weit ein Software-Unternehmen seine monopolartige Stellung gegenüber den Kunden ausnützen dürfe. Es sei nicht in Zweifel zu ziehen, dass zwischen den beiden Streitteilen ein Wettbewerbsverhältnis bestehe. Es liege eine Situation vor, die dem unerlaubten Anzapfen ähnlich sei und als unlautere Maßnahme iSd Paragraph eins, UWG zu beurteilen sei. Berücksichtige man die verhältnismäßig großen Umstellungskosten bei einem Wechsel der Software, so komme der Beklagten im Verhältnis zu den IGEL-Software-Anwendern gleichsam eine Monopolstellung zu. Mit dem beanstandeten Schreiben weise die Beklagte auf ihr bisheriges Engagement hin und begründe die gewünschte Geldvorauszahlung ihrer Kunden damit, dass zur Sicherung des laufenden Geschäftsbetriebs ein hoher Kapitalaufwand notwendig sei, der nur unter der Voraussetzung bewegt werden könne, wenn die IGEL-Anwenderschaft geschlossen hinter ihr stehe. Die IGEL-Anwender würden daher zur großzügigen Zahlung der IGEL-Kundenforderungen und zum Verzicht auf (auch offenbar) berechtigte Einwendungen sowie zu einer Vorauszahlung für künftige Leistungen aufgefordert. Gleichzeitig werde angekündigt, dass IGEL nach Umsetzung dieser Voraussetzungen weiterhin leben werde. Die Maßnahme der Beklagten sei wirtschaftlich gesehen das Beschaffen von Liquidität auf Kosten ihrer Kunden, die ihr Kredit gewähren sollten. Dabei sei nicht einmal sicher, wie lange der Kredit gewährt werden solle. Für diese Kreditgewährung werde nur ein verhältnismäßig geringer Gegenwert eines Rabatts von 5 % bei künftigen Rechnungen zugesagt, was unangemessen sei. Aus dem Schreiben gehe auch nicht hervor, dass die Beklagte das Preisniveau ihrer Rechtsvorgängerin beibehalten werde. Behalte sich somit die Beklagte vor, die Preise für Serviceleistungen nach eigenem Gutdünken gleichsam als Monopolist vorzuschreiben, dann sei auch ein Rabatt von 5 % kein ausreichendes Äquivalent für die verlangte Vorauszahlung. Schließlich enthalte das Schreiben keinen Hinweis, dass die Beklagte bereits bestehende Wartungs- und Betreuungsverträge einhalten werde, falls die erbetenen Auskünfte zum Stammdatenblatt nicht erteilt oder die Vorauszahlung nicht gezahlt werde. Ein durchschnittlicher Kunde der IGEL-Software könne sich der an ihn herangetragenen Forderung schwer entziehen, weil er befürchten müsse, bei Verweigerung der Ausfüllung der Stammdatenblätter und bei Nichtbezahlung der von der Beklagten gestellten Forderung in den Personenkreis der zu betreuenden Softwareanwender nicht aufgenommen zu werden. Die Beklagte nutze deshalb mit ihrem Rundschreiben ihre wirtschaftliche Macht an der von ihr erworbenen Software in unlauterer Weise aus und verstoße so gegen Paragraph eins, UWG.

Rechtliche Beurteilung

Der Revisionsrekurs ist zulässig, weil Rechtsprechung zu einem vergleichbaren Sachverhalt fehlt; das Rechtsmittel ist nicht berechtigt.

Die Beklagte vertritt den Standpunkt, ihr Rundschreiben verstoße gegen keine gesetzlichen Bestimmungen und beeinträchtige in keiner Weise den freien Leistungswettbewerb; weder werde dadurch die freie Entschließung des Kunden sachwidrig beeinträchtigt, noch ein Mitbewerber behindert. Dazu ist zu erwägen:

Der Oberste Gerichtshof hat den Begriff der guten Sitten iSd§ 1 UWG in seiner jüngeren Rechtsprechung (ÖBl 1994, 58 - Makramee-Spitzen; ÖBl 1998, 14 = MR 1997, 170 - Schwarzhörer willkommen) funktionell ausgelegt und dazu ausgeführt, dass es wenig hilft, nur auf das Anstandsgefühl der Durchschnittsgewerbetreibenden und der Allgemeinheit abzustellen; der Begriff muss vielmehr vorwiegend von der Funktion des Wettbewerbs und dem Schutzzweck des Wettbewerbsrechtes aus verstanden werden, welcher Wettbewerbsfreiheit voraussetzt. Marktbezogene Unlauterkeitspraktiken sind demnach dadurch gekennzeichnet, dass ein Unternehmen nicht mit Preis oder Qualität seines Angebots zu überzeugen sucht, sondern Techniken einsetzt, die mit diesen Kernelementen eines leistungsbezogenen Wettbewerbs nichts zu tun haben, insofern also leistungsfremd sind (Koppensteiner, Österreichisches und europäisches Wettbewerbsrecht³ § 32 Rz 53). Das Sittenwidrigkeitsurteil im Sinn des § 1 UWG orientiert sich daher nunmehr entscheidend an den Funktionsbedingungen des Leistungswettbewerbes, die Unternehmer-, Verbraucher- sowie auch Allgemeininteressen zu berücksichtigen haben (Fitz/Gamerith, Wettbewerbsrecht³ 50). Mit der Unterscheidung zwischen Leistungs- und Nichtleistungswettbewerb lässt sich zwar die Lauterkeit oder Unlauterkeit einer Wettbewerbshandlung nicht abschließend beurteilen; obwohl diesen Begriffen keine unmittelbar normative Wirkung zukommt, bieten sie aber einen Ansatz für die rechtliche Wertung einer Wettbewerbshandlung als lauter oder unlauter. Die Unterscheidung zwischen Leistungs- und Nichtleistungswettbewerb bietet (nur) eine wichtige Wertungshilfe für die rechtliche Beurteilung einer Wettbewerbshandlung, ohne dass mit ihr das endgültige Unwerturteil gegeben ist (ÖBl 1998, 14 = MR 1997, 170 - Schwarzhörer willkommen mwN aus dem Schrifttum).Der Oberste Gerichtshof hat den Begriff der guten Sitten iSd Paragraph eins, UWG in seiner jüngeren Rechtsprechung (ÖBl 1994, 58 - Makramee-Spitzen; ÖBl 1998, 14 = MR 1997, 170 - Schwarzhörer willkommen) funktionell ausgelegt und dazu ausgeführt, dass es wenig hilft, nur auf das Anstandsgefühl der Durchschnittsgewerbetreibenden und der Allgemeinheit abzustellen; der Begriff muss vielmehr vorwiegend von der Funktion des Wettbewerbs und dem Schutzzweck des Wettbewerbsrechtes aus verstanden werden, welcher Wettbewerbsfreiheit voraussetzt. Marktbezogene Unlauterkeitspraktiken sind demnach dadurch gekennzeichnet, dass ein Unternehmen nicht mit Preis oder Qualität seines Angebots zu überzeugen sucht, sondern Techniken einsetzt, die mit diesen Kernelementen eines leistungsbezogenen Wettbewerbs nichts zu tun haben, insofern also leistungsfremd sind (Koppensteiner, Österreichisches und europäisches Wettbewerbsrecht³ Paragraph 32, Rz 53). Das Sittenwidrigkeitsurteil im Sinn des Paragraph eins, UWG orientiert sich daher nunmehr entscheidend an den Funktionsbedingungen des Leistungswettbewerbes, die Unternehmer-, Verbraucher- sowie auch Allgemeininteressen zu berücksichtigen haben (Fitz/Gamerith, Wettbewerbsrecht³ 50). Mit der Unterscheidung zwischen Leistungs- und Nichtleistungswettbewerb lässt sich zwar die Lauterkeit oder Unlauterkeit einer Wettbewerbshandlung nicht abschließend beurteilen; obwohl diesen Begriffen keine unmittelbar normative Wirkung zukommt, bieten sie aber einen Ansatz für die rechtliche Wertung einer Wettbewerbshandlung als lauter oder unlauter. Die Unterscheidung zwischen Leistungs- und Nichtleistungswettbewerb bietet (nur) eine wichtige Wertungshilfe für die rechtliche Beurteilung einer Wettbewerbshandlung, ohne dass mit ihr das endgültige Unwerturteil gegeben ist (ÖBl 1998, 14 = MR 1997, 170 -Schwarzhörer willkommen mwN aus dem Schrifttum).

Aus dem Leitbild des Leistungswettbewerbs lässt sich die Forderung ableiten, dass der einzelne Wettbewerber die freie Entschließung des Kunden nicht in einer Weise beeinträchtigen darf, die einen sachgerechten Vergleich der auf einem bestimmten Markt angebotenen Leistungen ausschließt. Solche Praktiken, durch die die freie Entschließung der Marktpartner in grob unsachlicher Weise beeinträchtigt wird, sind zB Nötigung, Bedrohung, Überrumpelung, psychologischer Kaufzwang uä (Baumbach/Hefermehl dUWG22 EinlUWG Rz 100). Ein die Unlauterkeit von Handeln begründender Nötigungseffekt im Sinne einer Drucksituation kann unter besonderen Umständen vorliegen, die aus dem Rahmen der üblichen Verhandlungssituation fallen, und in denen eine Marktseite einem psychischer Druckeffekt unterliegt, um wirtschaftliche Nachteile zu vermeiden (Baumbach/Hefermehl aaO § 1 UWG Rz 907).Aus dem Leitbild des Leistungswettbewerbs lässt sich die Forderung ableiten, dass der einzelne Wettbewerber die freie Entschließung

des Kunden nicht in einer Weise beeinträchtigen darf, die einen sachgerechten Vergleich der auf einem bestimmten Markt angebotenen Leistungen ausschließt. Solche Praktiken, durch die die freie Entschließung der Marktpartner in grob unsachlicher Weise beeinträchtigt wird, sind zB Nötigung, Bedrohung, Überrumpelung, psychologischer Kaufzwang uä (Baumbach/Hefermehl dUWG22 EinlUWG Rz 100). Ein die Unlauterkeit von Handeln begründender Nötigungseffekt im Sinne einer Drucksituation kann unter besonderen Umständen vorliegen, die aus dem Rahmen der üblichen Verhandlungssituation fallen, und in denen eine Marktseite einem psychischer Druckeffekt unterliegt, um wirtschaftliche Nachteile zu vermeiden (Baumbach/Hefermehl aaO Paragraph eins, UWG Rz 907).

Durch Aussendung des beanstandeten Rundschreibens hat die Beklagte unter besonderen Umständen einen wettbewerbswidrigen Angriff auf die unternehmerische Entscheidungsfreiheit der Programm-Anwender unternommen. Sie zeigt darin zunächst (zutreffend) auf, dass sie nach dem Konkurs der Gemeinschuldnerin deren laufende Serviceverpflichtungen gegenüber ihren Lizenznehmern ununterbrochen aufrecht erhalten und sämtliche für die Weiterentwicklung der Software erforderlichen Mitarbeiter übernommen hat, und verspricht, alles zu unternehmen, was zur Absicherung der bisherigen Investitionen der Kunden erforderlich ist. In der Folge fordert sie die Kunden der Gemeinschuldnerin auf, die fälligen Forderungen, die die Beklagte zum Inkasso übernommen hat, zu begleichen und beim Verzicht auf mögliche Einwendungen großzügig zu sein. Schließlich ersucht sie die Kunden um Zustimmung zu einer Vorausleistung in Höhe von 800 EUR brutto pro Nutzer, die binnen zwei Jahren unter Gewährung eines Rabatts von 5 % mit Leistungen der Beklagten (weitere Lizenzen, Technikleistungen, Schulungen uä, ausgenommen jedoch Wartungsgebühren, Hardware und Fremdkosten) gegenverrechnet werden kann.

Zwar handelt es sich bei diese Vorgangsweise nicht um ein sittenwidrigen "Anzapfen", bei dem Lieferanten von nachfragestarken Händlern atypische Sonderleistungen angesonnen werden, wird doch das Unwerturteil in solchen Fällen darauf gestützt, dass eine unentgeltliche Nebenleistung oder ein nachträglicher Sondervorteil im Rahmen eines bestehenden Vertragsverhältnisses abverlangt wird (Koppensteiner aaO § 33 Rz 12 mN zur Rsp; Baumbach/Hefermehl a a O § 1 UWG Rz 902). Beides ist hier nicht der Fall, weil die Vorausleistung des Kunden - zu günstigeren Sonderkonditionen - mit Dienstleistungen der Beklagten gegenverrechnet werden kann, eine unentgeltliche Nebenleistung oder ein Sondervorteil demnach nicht vorliegt. Die Vorinstanzen sind dennoch zutreffend von einem Verstoß gegen § 1 UWG ausgegangen.Zwar handelt es sich bei diese Vorgangsweise nicht um ein sittenwidrigen "Anzapfen", bei dem Lieferanten von nachfragestarken Händlern atypische Sonderleistungen angesonnen werden, wird doch das Unwerturteil in solchen Fällen darauf gestützt, dass eine unentgeltliche Nebenleistung oder ein nachträglicher Sondervorteil im Rahmen eines bestehenden Vertragsverhältnisses abverlangt wird (Koppensteiner aaO Paragraph 33, Rz 12 mN zur Rsp; Baumbach/Hefermehl aaO Paragraph eins, UWG Rz 902). Beides ist hier nicht der Fall, weil die Vorausleistung des Kunden - zu günstigeren Sonderkonditionen - mit Dienstleistungen der Beklagten gegenverrechnet werden kann, eine unentgeltliche Nebenleistung oder ein Sondervorteil demnach nicht vorliegt. Die Vorinstanzen sind dennoch zutreffend von einem Verstoß gegen Paragraph eins, UWG ausgegangen.

Wirtschaftlich läuft der Vorschlag der Beklagten darauf hinaus, dass die bisherigen Kunden der Gemeinschuldnerin bei ihr Vorziehkäufe unter Kreditgewährung an die Verkäuferin tätigen. Ein solches Angebot ist für sich allein noch nicht sittenwidrig, weil es die unternehmerische Entscheidungsfreiheit, das Angebot anzunehmen oder es auszuschlagen, nicht beeinträchtigt. Unter den besonderen Umständen des Falles wird aber durch das beanstandete Schreiben ein sittenwidriger Nötigungseffekt ausgelöst. Die angeschriebenen Kunden der Gemeinschuldnerin befinden sich nämlich in einer Zwangslage: Mit dem Wechsel eines Computerprogramms für eine Realkanzlei sind regelmäßig große organisatorische und finanzielle Aufwendungen verbunden, die über die Anschaffungskosten weit hinausgehen. Der Brief erweckt nun den Eindruck, dass eine Weiterbetreuung bei Scheitern der vorgeschlagenen Finanzierung gefährdet ist. Die Adressaten werden sich daher zu einer - je nach Betriebsgröße pauschalierten - Vorauszahlung für Dienstleistungen veranlasst sehen, von denen ungewiss ist, ob und in welchem Umfang sie diese tatsächlich benötigen werden. Angesichts dieses psychischen Druckeffekts tritt in den Hintergrund, dass die Vorauszahlung nicht gänzlich unentgeltlich gefordert wird und ein Rabatt von 5 % bei Inanspruchnahme verrechnungsfähiger Leistungen angeboten wird, zumal der Rabatt den durch die Vorleistung entstehenden Zinsverlust der Kunden nur teilweise abdeckt und vor allem auch kein Ausgleich für das von den Kunden zu tragende Insolvenzrisiko der Beklagten (im Fall eines Scheiterns der geplanten Ankaufsfinanzierung) sein kann.

Die Vorinstanzen haben das gegen § 1 UWG verstoßende Verhalten demnach zutreffend verboten. Dem Revisionsrekurs ist nicht Folge zu geben.Die Vorinstanzen haben das gegen Paragraph eins, UWG verstoßende Verhalten demnach zutreffend verboten. Dem Revisionsrekurs ist nicht Folge zu geben.

Der Ausspruch über die Kosten der Klägerin gründet sich auf § 393 Abs 1 EO, derjenige über die Kosten der Beklagten auf §§ 78, 402 Abs 4 EO iVm §§ 40, 50 Abs 1, § 52 ZPO.Der Ausspruch über die Kosten der Klägerin gründet sich auf Paragraph 393, Absatz eins, EO, derjenige über die Kosten der Beklagten auf Paragraphen 78,, 402 Absatz 4, EO in Verbindung mit Paragraphen 40,, 50 Absatz eins,, Paragraph 52, ZPO.

Textnummer

E66850

European Case Law Identifier (ECLI)

ECLI:AT:OGH0002:2002:0040OB00143.02M.0820.000

Im RIS seit

19.09.2002

Zuletzt aktualisiert am

18.02.2014

Quelle: Oberster Gerichtshof (und OLG, LG, BG) OGH, http://www.ogh.gv.at

© 2025 JUSLINE

JUSLINE® ist eine Marke der ADVOKAT Unternehmensberatung Greiter & Greiter GmbH.

www.jusline.at