

kauf des Mitgeartikels verlangte. Abgesehen davon aber wurden in diesem Falle dann stets höhere Preise berechnet. Im übrigen benützt das Publikum die Möglichkeit des Einzelbezugs erfahrungsgemäß sehr selten, so daß der Verkäufer kaum ein Risiko eingeht. Nach wie vor werden so dem Fachhandel Käufer entzogen — ein Zustand, der Abhilfe verlangt.

## II. Was der Rechtswahrer dazu sagt

Nimmt man nun einmal die Kopplungsverkäufe vom Standpunkt des Juristen unter die Lupe, so zeigt sich bald, daß gleich mehrere Angriffsflächen vorhanden sind.

### Der Kopplungsverkauf ist unlauterer Wettbewerb!

1. Das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb bestimmt in § 1: „Wer im geschäftlichen Verkehr zu Zwecken des Wettbewerbs Handlungen vornimmt, die gegen die guten Sitten verstoßen, kann auf Unterlassung und Schadenersatz in Anspruch genommen werden.“

Diese Bestimmung gibt in ihrer allgemeinen Fassung die Möglichkeit, jede Art von unlauterem Wettbewerb wirksam zu bekämpfen. Es ist die Aufgabe der berufenen Stellen, also vor allem der Gerichte und der Einigungsämter für Wettbewerbsstreitigkeiten, zu prüfen, ob die Kopplungsverkäufe Wettbewerbshandlungen sind, die gegen die guten Sitten verstoßen. Nach unserer Meinung ist jedes Verhalten unsittlich, das darauf abzielt, einen vom Gesetzgeber nicht gewollten Zustand durch ein ausgeklügeltes Verfahren aufrechtzuerhalten. Wer trotz des Zugabeverbotes die Zeiten der Zugabe durch den Kopplungsverkauf heraufbeschwört, handelt unsittlich und verstößt gegen § 1 UWG!

Maßstab für die Beurteilung der Frage, ob eine Wettbewerbshandlung unsittlich ist oder nicht, ist die Anschauung des ehrbaren Kaufmannes. Danach aber ist es mit lauterer Werbung unvereinbar, seine Waren durch eine unzweckmäßige und beziehungslose Zusammenstellung mit anderen branchenfremden Waren dem Verbraucher schmackhafter anzupreisen. Es entspricht weiterhin nicht den guten kaufmännischen Sitten, anderen Gewerbetreibenden Arbeit und Verdienst dadurch wegzunehmen, daß sie Waren als Mitgeartikel verkaufen, die nicht zu ihrer Branche gehören. Der ehrbare Kaufmann wirbt durch die Güte seiner Ware, nicht aber damit, daß der Kauf seiner Ware mit Uhren, Lederkoffern usw. belohnt wird.

Diese Gedankengänge, die hier nur kurz angedeutet werden können, finden sich in den Sprüchen mehrerer Einigungsämter, die zur Frage des Kopplungsverkaufs als unlauterer Wettbewerb bisher Stellung genommen haben. Besonders zu beachten aber ist eine Entscheidung des Reichsgerichts vom 10. Dezember 1935. Das höchste deutsche Gericht bringt hier klar zum Ausdruck, daß die Zugabe (als die sich auch, wie oben ausgeführt, der Kopplungsverkauf darstellt) gegen § 1 UWG verstößt: „Der Widerstand, der sich in weiten Kreisen der Gewerbetreibenden gegen die Zugaben im Sinne der Zugabeverordnung geltend gemacht hat und der sich gegen sie als gegen ein wettbewerbsfremdes Mittel richtet, zeigt, daß eine Werbung mit einem wertvollen Geschenk auch ohne engeren Zusammenhang zur Hauptleistung den Anschauungen der Gewerbetreibenden widerspricht (insbesondere wenn dadurch ein anderes selbständiges Gewerbe, aus dessen Bereich die Werbegeschenke stammen, schwer beeinträchtigt wird).“

Wenn das Reichsgericht feststellt, daß bereits ein Geschenk ohne engen Zusammenhang zur Hauptleistung den Anschauungen des ehrbaren Kaufmannes (denn das ist gemeint) widerspricht, wieviel mehr ist das dann der Fall dort, wo das Geschenk (die Uhr, der Lederkoffer) in engem Zusammenhang zur Hauptleistung gewährt wird, also beim Kopplungsgeschäft.

So ist also festzuhalten, daß das Kopplungsgeschäft den guten kaufmännischen Sitten zuwiderläuft und damit der Tatbestand des § 1 UWG erfüllt ist.

### Der Kopplungsverkauf verstößt gegen das Einzelhandelsschutzgesetz

2. In vielen Fällen ist der Kopplungsverkauf auch mit den Vorschriften des Einzelhandelsschutzgesetzes unvereinbar.

Das Einzelhandelsschutzgesetz erfaßt durch sein Verbot nicht nur die räumliche Neuerrichtung von Verkaufsstellen, sondern darüber hinaus ergibt sich aus den Durchführungsverordnungen und insbesondere aus dem Erlaß des Herrn Reichs- und Preußischen Wirtschaftsministers vom 10. Januar 1936, daß auch die Hinzunahme von Waren, die im Verhältnis zu den bisher in den Verkaufsstellen geführten Waren völlig artfremd sind und die in keinerlei innerem Zusammenhang mit ihnen stehen, als Neuerrichtung einer Verkaufsstelle angesehen wird. Daraus folgt, daß die Hinzunahme solcher Verkaufsartikel grundsätzlich verboten und nur auf Grund einer besonderen Genehmigung gestattet ist.

Es ist ganz unzweifelhaft, daß ein Verkauf von Uhren durch eine Süßwaren- oder Kaffeefirma in gewissen Fällen gegen das

Einzelhandelsschutzgesetz verstößt, denn Uhren sind im Verhältnis zu Drops oder Kaffee völlig artfremd.

Die Verbraucher erwarten üblicherweise in einem Süßwarengeschäft nicht, auch Uhren oder Lederkoffer zu erhalten. Sie setzen vielmehr voraus, daß sie solche Sachen nur beim Uhrmacher oder Sattler kaufen können, also im Fachgeschäft, im äußersten Fall im Warenhaus. Damit fehlt es aber auch an einem inneren Zusammenhang der Waren miteinander, und das Verbot des Einzelhandelsschutzgesetzes wird wirksam.

Wir müssen uns allerdings darüber klar sein, daß nicht alle Fälle des Kopplungsverkaufs dem Verbot unterworfen sind. Sie sind es dann nicht, wenn diese Verkäufe schon vor dem 14. Mai 1933, d. h. vor Inkrafttreten des Gesetzes, erfolgten. Ebenso ist das Gesetz nicht auf Kopplungsverkäufe der Großhandlungen anwendbar. Doch auch hier bieten die Gesetze Möglichkeiten für eine Abhilfe: Einmal das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb, zum anderen die Zugabeverordnung.

### Der Zweck der Zugabeverordnung

3. Wir hatten schon oben festgestellt, daß der Gesetzgeber in § 1 der Zugabeverordnung vom 9. März 1932 dem Kopplungsverkauf einen Riegel vorschob, daß aber doch ein weiteres Bestehen dieser Verkaufsart dadurch nicht unterbunden werden konnte. Trotzdem fehlt es nicht an Entscheidungen, die den Kopplungsverkauf als gegen die Zugabeverordnung verstößend ansehen. Wie zu der Frage des unlauteren Wettbewerbs hat auch zu der Frage eines Verstoßes gegen die Zugabeverordnung das Reichsgericht in dem Urteil vom 10. Dezember 1935 Stellung genommen.

Das Reichsgericht stellt fest, daß mit dem Zugabeverbot 1. der lautere Wettbewerb derer, die Waren und Leistungen gleicher Art in den Verkehr bringen, geschützt werden soll, 2. das Interesse derer gewahrt werden soll, deren Gewerbe den Vertrieb der als Zugabe benutzten Waren und Leistungen als Hauptleistungen zum Gegenstande hat. — Damit weist das Reichsgericht den Weg, der bei der Auslegung der Zugabeverordnung einzuschlagen ist: Es ist stets von dem Zweck der Verordnung auszugehen, den Gewerbetreibenden, der den Verkauf oder die Herstellung der als Zugabe benutzten Ware als seine Lebensaufgabe gestellt bekommen hat, zu schützen. Behält man diesen Richtpunkt im Auge, so wird sofort klar, daß das zeitlich vor dem Reichsgerichtsurteil erstattete Gutachten der Reichswirtschaftskammer, soweit es den Kopplungsverkauf mit der Möglichkeit des Einzelverkaufs der gekoppelten Gegenstände zuläßt, nicht aufrecht erhalten werden kann. Es würde sonst der Schutzzweck der Zugabeverordnung nicht verwirklicht werden können, und — wie die Praxis zeigt — damit der gesetzgeberische Zweck verfehlt werden. Nach wie vor werden die einzelnen Gewerbetreibenden durch den Kopplungsverkauf als die alte Zugabe in neuer Gestalt geschädigt. Diesem Zustand kann nur gesteuert werden durch eine weite Auslegung der gesetzlichen Bestimmungen, wie sie auch das Reichsgericht anwendet: „Von dem Standpunkt der Zusammengehörigkeit und der Gemeinsamkeit der Interessen der Gewerbetreibenden aus ergibt sich eine weite Auslegung des Zugabeverbotes, die auch tatsächlich zur Verwirklichung des erstrebten Zieles führt und Umgehungen tunlichst unmöglich macht.“

Auch der Herr Reichswirtschaftsminister hat bereits in dem Erlaß vom 24. Juni 1935 gegen den Kopplungsverkauf Stellung genommen und hervorgehoben, daß durch den Vorspann betriebsfremder Artikel der Gewerbetreibende geschädigt wird, dessen Warengelände der Mitgeartikel entnommen wird.

Erfreulicherweise bewegen sich auch die Industrie- und Handelskammern in der gleichen Richtung, und es fehlt sogar nicht einmal an Stimmen aus dem Kreise der Firmen, die dem Kopplungsgeschäft heute noch huldigen. Sie sehen selbst die wirtschaftliche Unmöglichkeit solcher Verkaufsmethoden ein, glauben aber nicht darauf verzichten zu können, weil es die Konkurrenz nicht tut.

Ist somit die Rechtslage klar, gibt es keinerlei juristische Schwierigkeiten mehr, dem Kopplungsverkauf zu begegnen.

### Das Kopplungsgeschäft als Problem der Preispolitik

4. Durch den wirtschaftlichen Aufstieg der letzten Jahre ist auch der ganze Fragenbereich der Kopplungsgeschäfte in ein neues Licht gerückt. Der steigende Bedarf an Wirtschaftsgütern aller Art hat infolge der besonderen Rohstoff- und Devisenlage Deutschlands auf gewissen Rohstoffmärkten zu den allgemein bekannten Verknappungserscheinungen geführt. Infolge der Schwierigkeit der Warenbeschaffung waren ein Teil der Erzeuger und Großhändler zur Abgabe dieser knappen Warengattungen nur dann bereit, wenn ihnen gleichzeitig auch eine bestimmte Menge reichlich vorhandener Waren abgekauft wurde. Die Folgen solcher Methoden sind klar: Wer gezwungen ist, im Wege des Kopplungsgeschäfts neben der von ihm dringend gebrauchten Mangelware andere Waren mit hereinzunehmen, für die er entweder gar keine Verwendung hat oder die er nur mit Verlust