

C Zivilrechtliche Praxis Pratique des tribunaux civils Prassi dei tribunali civili

C 1 Kantonale Gerichte Tribunaux cantonaux Tribunali cantonali

C 1	1. Urteil vom 23. August 2013 der II. Zivilabteilung Obergericht Kanton Zug betreffend Kartellrecht, Vertragsverletzung, etc.
-----	--

Urteil vom 23. August 2013 der II. Zivilabteilung des Obergerichts Kanton Zug (Z2 2001 13) in Sachen Garage Walter Zimmermann AG in Hagendorn, vertreten durch [...], Klägerin, gegen Auto Wild AG Kriens, in Kriens, vertreten durch [...], Beklagte, betreffend Kartellrecht, Vertragsverletzung etc.

Rechtsbegehren

Klägerin

- „1. Die Beklagte sei zu verpflichten, den zwischen ihr und der Klägerin bestehenden Renault-Servicehändlervertrag zu erfüllen.
2. Die Beklagte sei mithin in Gutheissung von Ziff. 1 hiervor zu verpflichten, der Klägerin als Renault-Servicehändler
 - a) den Zugang zum RenaultNet freizuschalten;
 - b) die zur Ausführung von Wartungs- und Instandsetzungsdienstleistungen (inkl. Garantiearbeiten) für Renault-Kunden erforderlichen Originalersatzteile (oder qualitativ gleichwertige Ersatzteile) zu den Konditionen eines Renault-Servicehändlers zu liefern; und
 - c) die Verwendung der Renault-Identifikationselemente (Signalisation, Renault-Markenzeichen, Renault-Handelsname, etc.) zu gestatten.
3. Eventualiter sei die Beklagte zu verpflichten, mit der Klägerin rückwirkend per 25. Januar 2011 einen Renault-Servicehändlervertrag abzuschliessen.
4. Alles unter Kosten- und Entschädigungsfolge zu Lasten der Beklagten.“

Beklagte

- „1. Die Klage sei abzuweisen.
2. Unter Kosten- und Entschädigungsfolgen zulasten der Klägerin.“

Sachverhalt

1. Die Automobile der Marke Renault werden in der Schweiz über ein sog. Selektives Vertriebssystem vertrieben, welches zweistufig organisiert ist. Die Importeurin Renault Suisse SA unterhält dabei nur mit

insgesamt elf sog. Primärnetzpartnern, welche als sog. Haupt- oder als sog. Regionalhändler fungieren, direkte vertriebsvertragliche Beziehungen. Diese Primärnetzpartner haben ihrerseits mit weiteren Garagen, welche bestimmte Selektionskriterien erfüllen müssen, sog. Sekundärnetzverträge abgeschlossen.

2.1 Die Garage Walter Zimmermann AG (nachfolgend: Klägerin) betreibt in Hagendorn im Kanton Zug eine Autogarage, in welcher sie mit Autos der Marken Renault und Volvo handelt und diese repariert. Seit 30 Jahren ist sie mittels vertraglicher Beziehungen zur Auto Wild AG Kriens (nachfolgend: Beklagte), welche ihrerseits den Statuts einer Renault-Regionalhändlerin innehat, an das Renault-Händlernetz angeschlossen. Zuletzt bestand zwischen den Parteien seit dem 22. Dezember 2006 ein sog. Provisionierter Händlervertrag.

2.2 Mit Schreiben vom 24. September 2008 kündigte die Beklagte den provisionierten Händlervertrag mit der Klägerin vom 22. Dezember 2006 per 30. September 2010. Nachdem die Renault Suisse AG mit E-Mails vom 2. März 2009 eine Anfrage der Klägerin betreffend mitfinanzierung eines Bauprojektes unter Hinweis auf das Auslaufen des provisionierten Händlervertrags zwischen den Parteien abschlägig beantwortet hatte, teilte die Klägerin der Renault Suisse AG mit Schreiben vom 30. März 2009 mit, die Kündigung des provisionierten Händlervertrags zwischen den Parteien ändere nichts daran, dass sie „wie bis anhin auch nach dem 30. September 2010 legitimiert [sei], für [ihre] Renault-Kunden Wartungs- und Instandsetzungsdienstleistungen auszuführen.“ Dieses Schreiben blieb sowohl seitens der Renault Suisse SA als auch seitens der Beklagten, welcher die Klägerin eine Kopie hatte zukommen lassen, unbeantwortet. Rund eineinhalb Jahre später, am 15. September 2010, wandte sich die Klägerin unter Bezugnahme auf die Kündigung des provisionierten Händlervertrags vom 24. September 2008 sowie auf ihr vorerwähntes Schreiben vom 30. März 2009 mit einem weiteren Schreiben erneut an die Renault Suisse SA. Darin machte sie im Wesentlichen wiederum geltend, sie sei auch nach Ablauf des provisionierten Händlervertrags weiterhin berechtigt, für Renault-Kunden zu den bisherigen Konditionen Wartungs- und Instandsetzungsdienstleistungen zu erbringen, wobei sie sich auf Ziffer 17 der Erläuterungen

der Wettbewerbskommission zur Bekanntmachung über die wettbewerbsrechtliche Behandlung von vertikalen Abreden im Kraftfahrzeughandel stützte. Weiter erklärte sie, ohne anderslautenden Gegenbericht der Renault Suisse SA bis am 24. September 2010 gehen sie davon aus, dass diese sich damit einverstanden erkläre. Eine Kopie dieses Schreibens liess die Klägerin auch der Beklagten zukommen. Diese reagierte daraufhin ihrerseits mit Antwortschreiben vom 23. September 2010. Darin stellte sie sich im Wesentlichen auf den Standpunkt, die Klägerin sei zwar, wie jedermann, weiterhin berechtigt, mit Service- und Reparaturarbeiten an Renault-Fahrzeugen fortzufahren, jedoch verfallende dann der Garantieanspruch der betroffenen Kunden. Weiter stellte sie in Aussicht, den seitens der Klägerin geltend gemachten Anspruch auf Abschluss eines „Servicevertrags“ zu prüfen, erklärte indes, sie benötige hierzu eine Bewerbung der Klägerin als „Renault Servicestelle“ in Form eines Businessplans. Weiter hielt sie fest, dass sie nicht bestätigen könne, dass die Klägerin die Standards für den „Servicehändlervertrag“ erfülle, weshalb sie vorschläge, dass ein Audit durchgeführt werde.

2.3 In der Folge gelangte die Klägerin am 28. September 2010 mit einem Gesuch um Erlass vorsorglicher Massnahmen an das Amtsgericht Luzern-Land, wobei sie im Wesentlichen den Erlass von Massnahmen zur Aufrechterhaltung des bisherigen Zustandes beantragte. Nachdem das angerufene Amtsgericht Luzern-Land die Begehren der Klägerin zunächst superprovisorisch geschützt hatte, wies es das Massnahmegesuch am 9. November 2010 vollumfänglich ab, welchen Entscheid das Obergericht des Kantons Luzern am 11. Januar 2011 letztinstanzlich bestätigte.

2.4 Während der Rechtshängigkeit ihres Massnahmegesuchs vom 28. September 2010 bewarb sich die Klägerin sodann mit zwei separaten Schreiben vom 18. November 2010 sowohl bei der Beklagten als auch direkt bei der Renault Suisse SA um den Abschluss eines sog. Servicehändlervertrags. Mit Schreiben vom 28. Januar 2011 lehnte die Beklagte die Bewerbung der Klägerin um Abschluss eines Servicehändlervertrags ab. Gleichentags teilte die Renault Suisse SA der Klägerin schriftlich mit, dass sie selbst keine Verträge an die Händler der zweiten Vertriebsstufe verbe. Bereits am Vortag hatte sie die Renault-Kunden der Klägerin brieflich darüber informiert, dass das Vertragsverhältnis mit der Klägerin per 25. Januar 2011 aufgelöst worden sei und diese somit nicht mehr dem Renault Händlernetz angehöre.

2.5 Mit Eingabe vom 10. Februar 2011 stellte die Klägerin beim Obergericht des Kantons Zug ein Gesuch um Erlass superprovisorischer und vorsorglicher Massnahmen gegen die Beklagte, in welchem sie inhaltlich weitgehend dieselben Anträge stellte wie in dem am 28. September 2010 beim Amtsgericht Luzern-Land eingeleiteten Massnahmeverfahren. Nachdem ihr Begehren um Erlass superprovisorischer Massnahmen am 14. Februar 2011 abgewiesen worden war, zog sie ihr Massnahmegesuch am 28. Februar 2011 zurück, worauf das entsprechende Verfahren (Z2 2011 7) am 18. März 2011 als erledigt am Protokoll abgeschrieben wurde.

3.1 Am 22. Februar 2011 erhob die Klägerin beim Obergericht des Kantons Zug Klage gegen die Beklagte und stellte die eingangs wiedergegebenen Rechtsbegehren.

3.2 In ihrer Klageantwort vom 23. Mai 2011 trug die Beklagte – wie eingangs ebenfalls erwähnt – auf kostenfällige Abweisung der Klage an.

3.3 Im Rahmen eines zweiten Schriftenwechsels hielten die Parteien – die Klägerin mit Replik vom 8. Juli 2011, die Beklagte mit Duplik vom 22. September 2011 – an ihren Begehren fest.

3.4 Auf die Ausführungen der Parteien in ihren Rechtsschriften wird – soweit entscheidrelevant – in den nachfolgenden Erwägungen Bezug genommen.

4. am 21. März 2012 wurde eine Instruktionenverhandlung mit persönlicher Befragung der Parteien durchgeführt.

5. An der Hauptverhandlung vom 10. April 2013 beharrten die Parteien auf ihren Standpunkten und hielten an ihren Anträgen fest.

Erwägungen

1. Die Klägerin stützt ihre gegenüber der Beklagten geltend gemachten Ansprüche auf Weiterführung des bisherigen Vertragsverhältnisses bzw. Abschluss eines neuen Vertrags im Wesentlichen auf kartellrechtliche Grundlagen. Da sie als angeblich geschädigte Person ihren Sitz im Kanton Zug hat, ist das angerufene Obergericht Zug gestützt auf Art. 36 ZPO örtlich und gemäss Art. 5 Abs. 1 Bst. B ZPO i.V.m. § 19 Bst. a GOG sachlich als einzige kantonale Instanz zur Beurteilung der vorliegenden Klage zuständig. Die funktionelle Zuständigkeit der II. Zivilabteilung des Obergerichts ergibt sich sodann aus § 5 Abs. 2 der Geschäftsordnung des Obergerichts vom 1. Oktober 2010. Soweit die Klägerin ihre Ansprüche aus dem bisherigen Vertragsverhältnis, dem provisionierten Händlervertrag vom 22. Dezember 2006, herleitet, käme allenfalls der dort in art. 17.4 vereinbarte ausschliessliche Gerichtsstand des sachlich zuständigen Handelsgerichts am Sitz des Partners der Netzstufe 1, d.h. vorliegend das sachlich zuständige Gericht des Kantons Luzern, in Betracht. Allein, nachdem sich die Beklagte im Sinne von Art. 18 ZPO auf den vorliegenden Prozess eingelassen hat, ist die örtliche Zuständigkeit des angerufenen Obergerichts Zug ohne Weiteres auch insoweit begründet. Da auch die übrigen Sachurteilsvoraussetzungen gegeben sind, steht dem Eintreten auf die Klage nichts entgegen (Art. 59 ZPO).

2. Die Klägerin stellt sich zunächst auf den Standpunkt, zwischen den Parteien bestehe zurzeit ein sog. „Renault-Servicehändlervertrag“, und verlangt mit ihrem Hauptantrag, die Beklagte sei zu verpflichten, diesen Vertrag zu erfüllen. Sie wirft der Beklagten vor, gegen das Kartellrecht (Art. 5 Abs. 1 und 4 sowie Art. 7 KG i.V.m. Art. 12 Abs. 1 und 2 KG) sowie gegen die Bestimmungen des UWG zu verstossen, indem diese ihr zu Unrecht die „Weiter- bzw. Fortführung der Geschäftsbeziehung“ verweigere. Einerseits habe sie den strittigen Renault-Händlervertrag missbräuchlich gekündigt und andererseits verweigere sie der Klägerin

zu Unrecht bzw. in ungerechtfertigter und diskriminierender Weise den Status einer Renault-Servicehändlerin und die daraus resultierenden Verpflichtungen.

2.1 Die Klägerin führt dazu in ihrer Klageschrift im Wesentlichen aus, die Beklagte sei in der Auto Wild-Gruppe angesiedelt, welche betreffend Renault-Automobile über eine marktbeherrschende Stellung auf dem schweizerischen Markt verfüge, namentlich in der gesamten der Zentralschweiz. Mit Schreiben vom 24. September 2008 habe sie ihr (die Klägerin), nach Absprache mit der Generalimporteurin, den über mehr als 30 Jahre bestehenden Renault-Händlervertrag vom 26. September 2006 per 30. September 2010 gekündigt. Sie, die Klägerin, habe daraufhin mit Schreiben vom 30. März 2009 gegenüber der Beklagten erklärt, dass sie gestützt auf die WEKO-Bekanntmachungen weiterhin unter ihr tätig sein wolle, namentlich werde sie gestützt auf Ziff. 6 Abs. 2 und 17 Abs. 2 der WEKO-Bekanntmachungen weiterhin für Renault-Kunden Wartungs- und Instandsetzungsdienstleistungen (inkl. Garantiarbeiten) im Rahmen der von Renault angebotenen Serviceverträge ausführen. Diesen Willen, „weiterhin unter der Beklagten als Renault-Servicehändler, d.h. ‘zu den bisherigen Konditionen’ für Renault tätig zu sein“, habe sie mit Schreiben vom 15. September 2010 unterstrichen, da sie die seitens der Beklagten vorgegebenen Selektionskriterien erfülle, die sie zur Weiterführung des Servicehändlervertrages berechtigten. Zwischen der Klägerin und der Beklagten bestehe nach wie vor ein „Renault-Servicehändlervertrag“. Zumindest habe dies – wie dem Kundeninformationsschreiben vom 27. Januar 2011 entnommen werden könne – die Beklagte bis zum 25. Januar 2011 zu Recht gleich gesehen. Danach sei die Klägerin berechtigt, in der Eigenschaft als provisionierte Renault-Servicehändlerin Neuwagen der Marke Renault zu verkaufen, Garantiarbeiten sowie jede Art von Instandhaltung- und/oder Wartungsarbeiten an Renault-Automobilen auszuführen sowie die hierfür nötigen Renault-Originalersatzteile über das sogenannte RenaultNet zu vergünstigten Konditionen zu beziehen. Auf die vorerwähnten Schreiben der Klägerin habe die Beklagte damit reagiert, dass sie am 4. Februar 2010 durch den Businessmanager P & A die Umsatzziele für Automobilteile und Zubehör für das ganze Jahr 2010 veranschlagt habe. Des Weiteren habe ein Vertreter der Beklagten am 22. September 2010 die Klägerin besucht, um mit ihr die Massnahmen zwecks Zielerreichung hinsichtlich der Umsatzstatistik Ersatzteile und Zubehör bis 31. Dezember 2010 (und nicht etwa bis 30. September 2010) zu besprechen. Auch habe die Klägerin im Sommer 2010 nach Rücksprache mit der Beklagten die Renault-Winterreifen für die ganze Wintersaison 2010/2011 vorbestellen müssen. Sodann sei die Klägerin am 23. September 2010, d.h. sieben Tage vor der angeblichen Auflösung des Renault-Servicehändlervertrages, aufgefordert worden, ihren Mitarbeiter Niederberger zur Renault-Fachausbildung anzumelden. Einen Tag vor der angeblichen Auflösung des Vertrages habe die Beklagte noch die Anpassung des Garantiestundenansatzes ab Oktober 2010 mitgeteilt. Ferner habe die Klägerin am 23. August 2010 zwei Renault-Fahrzeuge bestellen können, welche erst

im Oktober 2010 (also nach angeblicher Vertragsbeendigung) ausgeliefert werden sollten, obschon ein Nichtrenault-Servicehändler aus dem offiziellen Renault-Händlerkanal nur Fahrzeuge bestellen könne, solange diese mit einer Endkundenbestellung verknüpft seien, was hier nicht der Fall gewesen sei. Die bestellten Fahrzeuge seien im Oktober/November 2010 geliefert worden, und erst noch mit einem Rabatt für Renault-Servicehändler. Im Vertrauen drauf, dass die Beklagte den Renault-Servicehändlervertrag weiterführe, habe sie (die Klägerin) nach dem 30. September 2010 Renault-Kunden betreut, Aufträge entgegengenommen und Neukunden akquiriert. Sie hätte darauf verzichtet, wenn die Beklagte nicht durch ihr konkludentes Verhalten von ihrer Kündigung abgewichen und den bestehenden Vertrag aktiv weitergeführt hätte. Sie habe in gutem Glauben erhebliche Investitionen u.a. in die Ausbildung ihrer Fachmitarbeiter tätigen müssen sowie auf Weisung der Beklagten die Winterreifen für die ganze Saison 2010/11 geordert, um damit letztlich die Zielvorgaben der Beklagten für 2010 und die Folgejahre zu erreichen. Die Beklagte habe die Klägerin zweifellos richtig verstanden, namentlich dass sie basierend auf den WEKO-Bekanntmachungen den Servicevertrag weiterführen wolle. Deshalb, d.h. im Wissen darum, dass der Anspruch der Klägerin begründet gewesen sei, habe die Beklagte den Servicehändlervertrag mit ihr weitergeführt und erst am 25. Januar 2011 plötzlich und einseitig aufgelöst. Durch die am 4. Februar 2011 vorgenommene Sperrung des RenaultNet-Zugangs könne die Klägerin keine Garantiarbeiten mehr ausführen, weder Original-Renault-Ersatzteile zu vergünstigten Konditionen bestellen noch irgendwelche Garantieleistungen abrechnen. Damit verletze die Beklagte den von ihr aus kartellrechtlicher Verpflichtung heraus aktiv weitergeführten Servicehändlervertrag.

2.2 Die Beklagte bestreitet, dass der provisionierte Händlervertrag als Servicehändlervertrag mit der Klägerin weiterbesteht oder ein solcher neu mit ihr konkludent abgeschlossen wurde. Sie habe den bestehenden sogenannten provisionierten Händlervertrag für Fahrzeuge und Ersatzteile der Marke Renault am 24. September 2008 unter Einhaltung einer zweijährigen Kündigungsfrist gemäss Art. 14.1 des Vertrags und Ziff. 17 der Bekanntmachung der Wettbewerbskommission über die wettbewerbsrechtliche Behandlung von vertikalen Abreden im Kraftfahrzeughandel vom 21. Oktober 2002 (kurz: WEKO-Bekanntmachung; act. 1/9) ordentlich auf den 30. September 2010 gekündigt wegen einer Überzahl von Händlern in der Region (Restrukturierung des Netzes / wirtschaftliche Effizienz des Vertriebs in der Region; act. 1/7). Während der laufenden Kündigungsfrist habe die Klägerin keine Bewerbung um einen Servicehändlervertrag im Sinne der WEKO-Erläuterungen zu Ziff. 6 der WEKO-Bekanntmachung unterbreitet. Stattdessen habe sie Renault kurz vor Vertragsablauf mit der einseitigen Ankündigung konfrontiert, dass sie ab 1. Oktober 2010 weiterhin für Renault-Kunden „Wartungs- und Instandsetzungsdienstleistungen zu den bisherigen Konditionen ausführen“ werde. Es sei natürlich zulässig, dass ein Händler oder eine Werkstatt, die dem Renault-Händlernetz nicht angehöre, solche Arbeiten an Renault-Fahrzeugen

ausführe. Arbeiten im Rahmen der Gewährleistung, die Beteiligung an Rückrufaktionen sowie die Erfüllung von Serviceverträgen seien allerdings den Mitgliedern des offiziellen Renault-Netzes, z.B. den Servicehändlern, vorbehalten. Voraussetzung für den Abschluss eines Servicehändlervertrags sei unter anderem die Einhaltung der für alle Servicehändler im Renault-Netz einheitlich geltenden qualitativen Kriterien. Nach der einseitigen Mitteilung der Klägerin habe die Beklagte mit Schreiben vom 23. September 2010 festgehalten, dass für den Abschluss eines Servicehändlervertrages eine Bewerbung erforderlich sei, anhand derer sie wie bei allen anderen Vertragspartnern auf gleicher Stufe die Einhaltung der qualitativen Kriterien prüfen werde. Statt sich daraufhin um den Abschluss eines Servicehändlervertrages zu bemühen, habe die Klägerin am 28. September 2010 ein erstes Massnahmebegehren beim Amtsgericht Luzern-Land eingereicht, mit dem sie schliesslich (auch in zweiter Instanz) gescheitert sei. Erst danach habe sie sich am 18. November 2010 bei der Beklagten um einen Servicehändlervertrag beworben, allerdings erfolglos, weil sie die Selektionskriterien nicht erfüllt habe (act. 1/22). Hinzu komme, dass das Vertrauen der Beklagte in die Klägerin als Vertragspartnerin durch deren Schreiben vom 27. November 2010 (act. 6/6) an deren Renault-Kunden zusätzlich und nachhaltig erschüttert worden sei, sodass eine Wiederaufnahme der Vertragsbeziehungen für die Beklagte unzumutbar sei.

2.3.1 In tatsächlicher Hinsicht ist unstreitig, dass die Beklagte den provisionierten Händlervertrag vom 22. Dezember 2006 mit eingeschriebenem Brief vom 24. September 2008 per Ende September 2010 ordentlich kündigte. Unstreitig ist auch, dass dieses Kündigungsschreiben der Klägerin fristgerecht zuzuging. Die Beklagte beachtete sodann unbestrittenermassen die im Vertrag vorgesehene zweijährige ordentliche Kündigungsfrist ebenso wie das schriftliche Begründungserfordernis (act. 6/12, Art. 14.1). Damit hielt sie sich im Übrigen auch an die Vorgaben der Bestimmungen über die Vertragsauflösung (Ziff. 17) der Bekanntmachung der Wettbewerbskommission vom 21. Oktober 2008 über die wettbewerbsrechtliche Behandlung von vertikalen Abreden im Kraftfahrzeughandel (im Folgenden: WEKO-Bekanntmachung; vgl. dazu unten Erw. 3.3.1), auf die der Händlervertrag ausdrücklich verweist. Die Klägerin bestreitet zwar heute die Zulässigkeit der Kündigung vom 24. September 2008 bezüglich des provisionierten Händlervertrags (act. 26 Ziff. III/1), indem sie geltend macht, die von der Beklagten hierfür angegebene Begründung sei unzutreffend und gleichermassen unsubstanziert. Indes behauptet sie nicht, die Vertragskündigung zu irgendeinem Zeitpunkt während der laufenden Kündigungsfrist angefochten oder auch nur infrage gestellt zu haben. Sie hat sich im Gegenteil noch im Rahmen des von ihr im Herbst 2010 beim Amtsgericht Luzern-Land eingeleiteten Massnahmeverfahrens gegen die Beklagte und die Renault Suisse SA auf den Standpunkt gestellt, sie habe Anspruch, weiterhin als Servicehändlerin/zugelassene Werkstatt für Renault tätig zu sein. Damit hat sie aber die Kündigung des (provisionierten) Händlervertrags offensichtlich akzeptiert und sich auf den Standpunkt gestellt, aus

Kartellrecht einen Anspruch auf Fortführung der Geschäftstätigkeit als zugelassene Werkstatt zu haben. Es erscheint deshalb widersprüchlich und damit rechtsmissbräuchlich, sich erst nach Ablauf einer zweijährigen Kündigungsfrist auf eine angebliche Ungültigkeit der Kündigung zu berufen. Widersprüchlich verhält sich die Klägerin aber auch im vorliegenden Prozess. So bezeichnet sie die Kündigung an einer Stelle in ihrer Replik im Zusammenhang mit ihrem Prozessantrag auf Beizug der WEKO i.S. von Art. 15 KG (act. 6 Rz 4) als missbräuchlich, während sie die Gültigkeit der Kündigung an anderer Stelle nicht mehr ausdrücklich bestreitet (vgl. act. 6 Rz 66 i.V.m. act. 9 Rz 26). Sodann erklärte sie an der Parteibefragung, dass es nach der Kündigung so gewesen sei, dass der Wagenhandel nicht mehr verhandelbar gewesen sei, während es beim anderen Vertrag (gemeint ist offenbar der blosse Servicehändlervertrag) Bestimmungen habe, welche sie so interpretiert habe, dass sie diese durchsetzen könnte (act. 23 Ziff. 5). Damit ging sie aber offenkundig selbst von einer gültigen Kündigung bzw. Auflösung des in Frage stehenden Vertrags vom 22. Dezember 2006 aus. Es kommt hinzu, dass sich die Frage, ob ein Vertrag wirksam gekündigt und aufgelöst wurde, einzig nach zivilrecht bestimmt. Ob der Vertrag allenfalls kartellrechtskonform war oder nicht, ist eine andere Frage, welche die Wirksamkeit der Vertragsauflösung nicht tangiert (Verfügung des Handelsgerichts Zürich vom 30.12.2010 in: RPW 2010/3, S. 807; vgl. Urteil Bundesgericht 4A_101/2011 vom 6. September 2011). Entsprechend kann eine Vertragskündigung als solche auch nicht gegen Kartellrecht verstossen. Eine andere Frage ist, ob die Kündigung im Ergebnis auf eine unzulässige Wettbewerbsbeschränkung bzw. –behinderung hinausläuft, weil der Kündigende nicht bereit ist, mit dem Behinderten marktgerechte oder branchenübliche Verträge abzuschliessen, obschon dieser die – zulässigerweise allgemein geforderten – Voraussetzungen dazu erfüllt (Art. 7 Abs. 2 Bst. a KG). Darauf ist in anderem Zusammenhang weiter unten zurückzukommen.

Damit steht aber als Zwischenergebnis fest, dass der zwischen den Parteien ursprünglich bestehende provisionierte Händlervertrag vom 22. Dezember 2006 rechtsgültig aufgelöst worden ist. Demzufolge erweist sich aber auch der Prozessantrag auf eine Begutachtung durch die WEKO gemäss Art. 15 Abs. 1 KG im Zusammenhang mit der Kündigung des Händlervertrags vom 22. Dezember 2006 als gegenstandslos.

2.3.2 Aber selbst wenn die Frage nach der Gültigkeit der Kündigung materiell geprüft werden müsste, wäre der Klägerin damit nicht geholfen, gelingt es ihr doch nicht darzutun, dass die Kündigung gegen Wettbewerbsrecht oder das Missbrauchsverbot verstösst.

Die Beklagte begründete ihre Kündigung folgendermassen: Nachdem sie ab dem 1. Mai 2008 die Regionalvertretung für das Gebiet Bern und die entsprechenden Verträge von Autohaus Steffisburg-Thun übernommen und eine vertiefte Überprüfung der Struktur des Netzes und der Partner vorgenommen habe, habe sich aus Gründen der wirtschaftlichen Effizienz die Notwendigkeit ergeben, eine Bereinigung des Netzes vorzunehmen,

die unter anderem auch eine strategische Neuausrichtung für das Gebiet der Garage der Klägerin mit sich bringe (act. 1/7). Die Klägerin hält nun dafür, das Schreiben der Renault-Suisse SA vom 23. Februar 2011 (act. 9/30) beweise genau das Gegenteil, dass nämlich die Händlerdichte im Kanton Zug „nicht sehr intensiv“ sei. Demnach sei die Kündigung der Beklagten einzig dadurch motiviert gewesen, dass die Beklagte als direkte Konkurrentin der Klägerin im Kanton Zug deren Renault-Kunden zum Nulltarif habe übernehmen und die Klägerin aus dem Markt drängen wollen. Die Klägerin wirft der Beklagten also vor, mit der Kündigung gegen Kartellrecht verstossen zu haben. Indes lässt sich allein aufgrund der relativ vagen Aussage im vorerwähnten Schreiben der Renault-Suisse SA vom 23. Februar 2011 offensichtlich nicht der Nachweis erbringen, dass die in der Kündigung angeführte Begründung nicht stichhaltig bzw. nur vorgeschoben sei und die Beklagte in Tat und Wahrheit dadurch beabsichtigte, unentgeltlich zu den Renault-Kunden der Klägerin zu kommen. Die Beklagte erklärte denn auch an der Parteibefragung, ein ausschlaggebender Punkt, der schliesslich zur Kündigung des provisionierten Händlervertrages geführt habe, sei die Aussage Walter Zimmermanns gegenüber Reto Wild gewesen, wonach man mit Renault kein Geld verdienen könne (act. 23 Ziff. 47). Diese Aussage blieb unbestritten. Unbestritten ist aber auch, dass die Klägerin die vorgegebenen Verkaufszahlen von Neuwagen bei weitem nie erreichte (act. 6 Rz 84, 92-94; act. 9 Rz 32, 34). Wenn dem aber tatsächlich so war, kann wohl kaum von einer missbräuchlichen Kündigung und davon gesprochen werden, die Beklagte habe sich in Tat und Wahrheit lediglich die Renault-Kunden der Klägerin zum Nulltarif aneignen wollen.

2.3.3 Es wird nun nicht ganz klar, was die Klägerin damit meint, wenn sie ausführt, zwischen ihr und der Beklagten bestehe „nach wie vor ein Renault-Servicehändlervertrag“ (act. 1 Rz II/9). Soweit sie damit den bisherigen provisionierten Händlervertrag im Auge haben sollte (act. 1 Rz II/10), kann dem von vornherein nicht gefolgt werden. Bei der Kündigung handelt es sich um ein Gestaltungsrecht. Einmal ausgesprochen, tritt ihre Auflösungswirkung unmittelbar (ex nunc) ein, und kann die Kündigung grundsätzlich nicht mehr zurückgenommen werden (GAUCH/SCHLUEP/SCHMID, Schweizerisches Obligationenrecht, Allgemeiner Teil, Bd. I, 9. A., Zürich/Basel/Genf 2010, N 156). Die Rechtsbehauptung der Klägerin, wonach zwischen den Parteien zurzeit ein Servicehändlervertrag bestehe, setzt deshalb voraus, dass zwischen ihnen im Nachgang zur erfolgten Kündigung ein – natürlicher oder normativer – Konsens darüber zustande gekommen ist, den (aufgelösten) provisionierten Händlervertrag vom 22. Dezember 2006 nach dessen Beendigung nahtlos entweder durch einen gleichlautenden, neuen provisionierten Händlervertrag oder durch einen blossen Servicehändlervertrag zu ersetzen. Der wesentliche Unterschied zwischen diesen beiden Vertragsarten bezüglich ihres Gegenstands besteht darin, dass der sog. Sekundärpartner des „provisionierten Händlervertrags“ neben dem Vertrieb von Renault-Ersatzteilen und dem Erbringen von Wartungs- und Instandstellungsdienstleistungen (einschliesslich Garantieleistungen und Rückrufaktionen) als Beauftragter des sog. Primärnetzpartners auch noch Neuwagen

verkauft; beim „Servicehändlervertrag“ ist der Neuwagenverkauf hingegen nicht Vertragsgegenstand (vgl. act. 6/12; act. 23 Ziff 1 und 2). Sodann legen die beiden Vertragsarten teilweise auch unterschiedliche Selektionskriterien fest, denen ein Sekundärpartner zu genügen hat.

2.3.4 Dass die Parteien durch den Austausch - ausdrücklicher – übereinstimmender Willenserklärungen vereinbart hätten, einen neuen Vertrag (provisionierten Händlervertrag oder einen Servicehändlervertrag) abzuschliessen, behauptet die Klägerin nicht. Es ist unbestritten, dass zwischen den Parteien keine (ausdrücklichen) Verhandlungen über einen Vertragsschluss stattfanden. Vielmehr macht die Klägerin geltend, aufgrund des konkludenten Verhaltens der Beklagten habe sie selbst davon ausgehen können und dürfen, dass die Beklagte „den abgeschlossenen Renault-Servicehändlervertrag – trotz Kündigung – nach dem 30. September 2010 [weiterführe]“. Wie es sich damit verhält, ist im Folgenden näher zu prüfen.

2.3.5 Zum Abschluss eines Vertrags ist die übereinstimmende gegenseitige Willensäusserung der Parteien erforderlich. Sie kann eine ausdrückliche oder stillschweigende sein (Art. 1 Abs. 1 und 2 OR). Die Annahme ist die zeitlich zweite Vertragserklärung. Mit ihr erklärt der Antragsempfänger gegenüber dem Antragsteller, dessen Antrag annehmen zu wollen. Die Annahme ist grundsätzlich an keine bestimmte Form gebunden. Sie kann ausdrücklich oder stillschweigend erklärt werden. Eine stillschweigende Annahmeerklärung ist zum Beispiel das Realakzept. Es ist keine Erklärung durch konkludentes Verhalten. Der Antragsempfänger erklärt die Annahme dadurch, dass er eine dem angebotenen Vertrag entsprechende Erfüllungshandlung vornimmt, z. B. eine angebotene Kaufsache bezahlt oder eine Teillieferung ausführt (GAUCH/SCHLUEP/SCHMID, a.a.O., N 435 ff.; KOLLER, Schweizerisches Obligationenrecht, Allgemeiner Teil, 2. A., Bern 2006, § 3 Rz 122). Eine stillschweigende Willensäusserung kann jedoch nur bei Vorliegen eines eindeutigen Verhaltens angenommen werden, dessen Auslegung keine vernünftigen Zweifel hervorruft. Diese Einschränkung beruht auf dem Vertrauensprinzip. Ein rein passives Verhalten kann somit grundsätzlich nicht als Äusserung eines Verpflichtungswillens ausgelegt werden, insbesondere nicht als Annahme eines Antrags (BGE 123 III 53 E. 5a = Pra 86 [1997] Nr. 87).

Im schweizerischen Vertragsrecht gilt bei Fragen des Konsenses oder der Auslegung der Grundsatz des Primats des subjektiv übereinstimmend Gewollten vor dem objektiv Erklärten, subjektiv aber unterschiedlich Verstandenen. Im Konsens- wie im Auslegungsstreit hat das Gericht daher vorab zu prüfen, ob die Parteien sich tatsächlich übereinstimmend geäussert, verstanden und in diesem Verständnis geeinigt haben (Art. 18 Abs. 1 OR; BGE 123 III 35 E. 2b). Ist dies zu bejahen, liegt ein tatsächlicher Konsens vor. Haben die Parteien sich in den Vertragsverhandlungen zwar übereinstimmend verstanden, aber nicht geeinigt, besteht ein offener Dissens. Haben sie sich übereinstimmend geäussert, aber abweichend verstanden, liegt ein versteckter Dissens vor, welcher zum Vertragsschluss führt, wenn eine der Parteien nach dem Vertrauensgrundsatz in ihrem Verständnis der gegnerischen Willensäusserung zu schützen und

damit die andere auf ihrer Äusserung in deren objektivem Sinn zu behaften ist. Diesfalls liegt ein sog. normativer Konsens vor (BGE 123 III 35 ff. E. 2b). Ziel der Vertragsauslegung ist es aufgrund des Gesagten in erster Linie, den übereinstimmenden wirklichen Parteiwillen festzustellen (Art. 18 Abs. 1 OR). Diese subjektive Vertragsauslegung beruht auf Beweiswürdigung. Steht eine tatsächliche Willensübereinstimmung fest, bleibt für eine Auslegung nach dem Vertrauensgrundsatz kein Raum. Erst wenn eine tatsächliche Willensübereinstimmung unbewiesen bleibt, sind zur Ermittlung des mutmasslichen Parteiwillens die Erklärung der Parteien aufgrund des Vertrauensprinzips so auszulegen, wie sie nach ihrem Wortlaut und Zusammenhang sowie den gesamten Umständen verstanden werden durften und mussten. Massgebend ist der Zeitpunkt des Vertragsabschlusses. Nachträgliches Parteiverhalten ist bei der Auslegung nach dem Vertrauensprinzip nicht von Bedeutung; es kann allenfalls auf einen tatsächlichen Willen der Parteien schliessen lassen (BGE 132 III 626 ff. E. 3.1 m.w.H.).

2.3.6 Die Tatsache, dass die Beklagte den Vertrag auf Ende September 2010 vorbehaltlos gekündigt hat, spricht an sich bereits klar gegen den Abschluss eines neuen – identischen – Vertrags mit der Klägerin. Bringt eine Partei unmissverständlich ihren Willen zum Ausdruck, die vertraglichen Beziehungen zu beenden, müssen an das konkludente Verhalten, aus dem die Gegenpartei den Willen zum Abschluss eines neuen, identischen Vertrags herleitet, hohe Anforderungen gestellt werden, zumal dies darauf hinausläuft, dass die Partei auf ihre Kündigung zurückkommt. Dementsprechend kommt es in erster Linie auf das – aktive – Verhalten der kündigenden Partei an. Deren reine Passivität gegenüber dem Verhalten und Handeln der Gegenpartei kann hingegen nicht ausschlaggebend sein. Stillschweigend gilt nach der Praxis nur dann als Willenserklärung, wenn das Erklärungsverhalten eindeutig ist, wenn also klar daraus hervorgeht, dass die betreffende Person mit dem Schweigen einen bestimmten Geschäftswillen kundgeben will; ein rein passives Verhalten genügt dazu regelmässig nicht. Hat der „Erklärende“ ein bestimmtes Verhalten gar nicht als Willenserklärung gemeint, so wird dessen Vertrauen dahingehend geschützt, dass das betreffende Verhalten nicht als Willenserklärung „gilt“, und zwar auch dann nicht, wenn der Empfänger es als Willenserklärung verstanden hat (GAUCH/SCHLUEP/SCHMID, a.a.O., N 218). Andererseits gilt nach dem Vertrauensprinzip auch ein Verhalten ohne Erklärungsbeusstsein als Willenserklärung (mit bestimmten Inhalt), wenn es vom „Empfänger“ in guten Treuen als solche Erklärung verstanden werden durfte und musste (GAUCH/SCHLUEP/SCHMID, a.a.O., N 190a und N 221 mit Hinweisen). Die Klägerin macht nun aber keinerlei Anhaltspunkte namhaft und solche sind denn auch nicht ersichtlich, die darauf schliessen lassen würden, dass die Beklagte irgendwelche Signale ausgesandt hätte, die Kündigung zurückzunehmen bzw. mit der Klägerin einen neuen, identischen Vertrag (provisionierten Händlervertrag) abzuschliessen, der zeitlich nahtlos an den beendeten anschliesst. Als erste Reaktion auf die Kündigung fand am 2. Oktober 2008 eine Besprechung zwischen den Parteien und weiteren Beteiligten von der Renault Suisse SA über Umbaupläne und die Möglichkeiten der

künftigen Geschäftsbeziehungen statt. Nachdem dann die Renault Suisse SA in der Folge am 2. März 2009 nicht bereit war, sich an diesem Umbauprojekt in irgendeiner Form zu beteiligen, war für die Klägerin nach ihren eigenen Aussagen an der Parteibefragung klar, „dass der provisionierte Vertrag nicht mehr weitergeführt werden“ könne (act. 23 Ziff. 16). Ihre nächste Reaktion war dann das Schreiben vom 30. März 2009 an die Renault Suisse SA, von welchem sie der Beklagten lediglich eine Orientierungskopie zukommen liess. Damit fällt aber eine Weitergeltung des bisherigen provisionierten Händlervertrags vom 22. Dezember 2006 ausser Betracht und die Klägerin kann ihre Begehren nicht darauf abstützen.

2.3.7 Auch der konkludente Abschluss eines neuen sog. Servicehändlervertrages, also eines Vertrags über den Vertrieb von Renault-Ersatzteilen und das Erbringen von Wartungs- und Instandstellungsdienstleistungen (einschliesslich Garantieleistungen und Rückrufaktionen), ist nicht erwiesen. Die Klägerin führt diesbezüglich zwar verschiedene Indizien an, die aber insgesamt den Abschluss eines neuen Vertrags mit der Beklagten nicht zu beweisen vermögen, wie nachfolgend im Einzelnen zu zeigen ist:

Nachdem der Klägerin aufgrund des Scheiterns einer Beteiligung der Renault Suisse SA an ihrem Umbauprojekt klar geworden war, dass eine Weiterführung des Händlervertrags mit der Beklagten nicht mehr in Betracht kam, machte sie sich Gedanken darüber, wie sie das Servicegeschäft behalten könne (act. 23 Ziff. 17). Sie ging offenbar davon aus, dass dies kein Problem sei (act. 23 Ziff. 18) und sie nichts weiter unternehmen müsse, oder, wie sie sich ausdrückt, keine Veranlassung gehabt habe, einen neuen Vertrag „durchzusetzen“ bzw. darauf „hinzuarbeiten“, zumal sie von der WEKO eine entsprechende Auskunft erhalten haben will (act. 23 Ziff. 19). Sie beruft sich in diesem Zusammenhang auf ihr Schreiben vom 30. März 2009. Daraus lässt sich jedoch nichts zur Stützung ihres Standpunkts herleiten. Sie erklärte darin kurzerhand gegenüber der Renault Suisse SA (nicht etwa gegenüber der Beklagten) unter Bezugnahme auf deren ablehnende Stellungnahme zur finanziellen Beteiligung an ihrem Bauvorhaben, dass dies nichts daran ändere, „dass wir wie bis anhin auch nach dem 30. September 2010 legitimiert sind, für unsere Renault-Kunden Wartungs- und Instandsetzungsdienstleistungen auszuführen“. Dabei verwies sie auf die Ziffern 6 und 17 der weko-Bekanntmachung und erklärte, dass sie bekanntlich ohne weiteres in der Lage sei, die von Renault Suisse SA vorgegebenen qualitativen Kriterien für das Erbringen von Servicedienstleistungen zu erfüllen. Zum einen war das Schreiben an die Renault Suisse SA (die nicht Vertragspartnerin der Klägerin war) und nicht direkt an die Beklagte gerichtet, welche lediglich mit einer Orientierungskopie bedient wurde. Die Beklagte hatte also gar keine Veranlassung, in irgendeiner Weise darauf zu reagieren, zumal das Schreiben sich auf die abschlägige Stellungnahme der Renault Suisse AG zum Bauvorhaben der Klägerin bezog, wie der Betreffzeile unschwer entnommen werden kann. Zum ändern könnte – selbst wenn das Schreiben an die Beklagte gerichtet gewesen wäre – aus dem Schweigen der Beklagten nicht einfach geschlossen werden, sie stimme der Klägerin zu einem Vertragsabschluss zu.

Blosses Stillschweigen des Empfängers einer Offerte gilt nur ausnahmsweise als Annahme. Es bedarf hierzu besonderer Umstände oder einer besonderen Natur des Geschäfts (Art. 6 OR). Der Offerent muss einerseits in guten Treuen der Überzeugung sein dürfen, der Empfänger habe den Zustimmungswillen und würde andernfalls widersprechen, und der Empfänger muss sich andererseits darüber Rechenschaft zu geben vermögen, dass der Offerent sein Schweigen als Zustimmung ansieht (GUHL/KOLLER, Das Schweizerische Obligationenrecht, 9.A., Zürich 2000, § 13 N 32). Davon kann aber im vorliegenden Zusammenhang keine Rede sein. An der Parteibefragung hat die Klägerin erklärt, dass sie als erste Reaktion auf die Kündigung des Händlervertrags an einer Sitzung vom 2. Oktober 2008 mit Vertretern der Renault Schweiz und der beklagten „der geplante Umbau und wie es danach weiter gehen sollte“ besprochen habe. Daraufhin habe man mit der Bauabteilung (der Generalimporteurin) weiterverhandelt und die Umbaupläne für zwei mögliche Szenarien (eventuelle Beibehaltung des Vertrags oder Zurückgehen auf einen Servicehändlervertrag) „neu aufbereitet“. Nachdem dann am 2. März 2009 die Bauabteilung nach Prüfung dieser Pläne mitgeteilt habe, das Projekt in keiner Form mitzutragen, sei für die Klägerin klar gewesen, dass der provisierte Händlervertrag nicht mehr weitergeführt werden könne, und sie habe sich Gedanken gemacht, wie sie das Servicegeschäft noch behalten könne. Dies sei auch der Grund gewesen weshalb die Stellungnahme vom 30. März 2009 an die Generalimporteurin mit Kopie an die Beklagte gegangen sei (act. 23 Ziff. 16). Unter diesen Umständen konnte aber die Klägerin nicht in guten Treuen annehmen, die Beklagte stimme ihrem Ansinnen stillschweigend zu. Dasselbe ist grundsätzlich zu sagen mit Bezug auf das Schreiben vom 15. September 2010, das ebenfalls nicht an die Beklagte, sondern an die Renault Suisse SA gerichtet war. Gemäss Parteiaussage der Klägerin sollte mit diesem Schreiben in erster Linie sichergestellt werden, dass die Konditionen nicht verloren gehen, d.h. gleich bleiben würden (act. 23 Ziff. 18). Die Beklagte hat aber mit Schreiben vom 23. September 2010 (act. 6/9) daraufhin klargestellt, dass für den Abschluss eines Servicehändlervertrags eine Bewerbung in der Form eines businessplanes sowie ein Audit über die Erfüllung der Standards notwendig seien. Im Übrigen wies sie die Klägerin darauf hin, dass es für Service- und Reparaturarbeiten an Renault-Fahrzeugen, im Gegensatz zu Garantiarbeiten, keines Servicehändlervertrags bedürfe. Auch aus der Tatsache, dass die Renault Suisse AG (nicht die Beklagte, wie die Klägerin falschlich erwähnt) den Kunden am 27. Januar 2011 mitteilte, dass das Vertragsverhältnis per 25. Januar 2011 aufgelöst worden sei und die Klägerin nicht mehr dem Renault Händlernetz angehöre, kann nicht abgeleitet werden, dass auch nach Auffassung der Beklagten der Vertrag zumindest bis zu diesem Zeitpunkt weitergeboten bzw. ein neuer Vertrag bestanden habe. Der von der Beklagten diesbezüglich geltend gemachte Irrtum der Importeurin, die ohnehin nicht Partei des bisherigen Vertragsverhältnisses mit der Klägerin war, lässt sich in der Tat mit den Vorgängen und Verwirrungen rund um die Aufhebung der von der Klägerin erwirkten superprovisorischen Massnahmen in Luzern und des vermeintlichen Suspensiveffekts für das Rekursverfahren, das erst

am 11. Januar 2011 entschieden wurde, zwanglos erklären (vgl. act. 6 Rz 42). Wenn im Übrigen die Beklagte während dieser vermeintlich unsicheren Rechtslage darauf verzichtete, die Vertragsbeendigung trotzdem sofort umzusetzen, konnte die Klägerin daraus nicht auf eine konkludente Weiterführung bzw. einen Neuabschluss des Vertragsverhältnisses schliessen. Aber auch die übrigen von der Klägerin ins Feld geführten Umstände und Vorgänge lassen weder einzeln noch in ihrer Gesamtheit auf einen konkludenten Vertragsabschluss schliessen. Dass die Umsatzziele am 4. Februar 2010 für das gesamte Jahr 2010 und nicht nur bis zum Vertragsende, also für die ersten drei Quartale 2010 veranschlagt wurden (act. 1/12), ist ohne weiteres nachvollziehbar, zumal die Ziele unbestrittenermassen üblicherweise Anfang Jahr vereinbart werden und bei einer Vertragsbeendigung während des betreffenden Kalenderjahres eine proportionale Beurteilung der Zielerreichung erfolgt. Nach der nicht substantiiert bestrittenen Darstellung der Beklagten behörten die monatlichen Besuche des damaligen Aussendienstmitarbeiters Faraone (act. 1/14) zum „courant normal“ der Vertragsabwicklung, so dass darin offensichtlich keine konkludente Zustimmung zu einem Vertragsschluss erblickt werden kann. Ebenso offensichtlich lässt sich aus der „Vororder“ der Klägerin für Winterreifen im Sommer 2010 kein Indiz für einen konkludenten Abschluss eines Servicehändlervertrages herleiten, wie sich aus den ebenfalls nicht substantiiert bestrittenen Darstellungen der Beklagten (act. 6, Rz 49) ohne weiteres ergibt. Die von der Klägerin angerufene E-Mail der Generalimporteurin vom 23. September 2010 betreffend Anmeldung eines Mitarbeiters der Klägerin zu einem Weiterbildungskurs (act. 1/15) taugt offensichtlich ebenso wenig als Indiz für einen konkludenten Vertragsabschluss wie deren Mitteilung des Garantiestundenansatzes vom 29. September 2010 (act. 1/16). Bei der fraglichen E-Mail handelt es sich, wie daraus hervorgeht, um eine automatisch generierte Erinnerung für bereits angemeldete Kursteilnehmer, die überdies nicht einmal von der Beklagten stammt. Ebenso wurde der ab Oktober 2010 geltende Garantiestundenansatz nicht von der Beklagten, sondern von der Generalimporteurin und offenbar routinemässig allen damals erfassten Händlern und damit auch die Klägerin mitgeteilt. Unschliesslich kann auch in der Fahrzeugbestellung vom 23. August 2010 (act. 1/17), die also noch innerhalb der Vertragsdauer erfolgte, und deren späteren Auslieferung und Rechnungstellung (act. 1/18) kein Indiz für einen konkludenten Vertragsschluss erblickt werden, wie die Darlegungen der Beklagten (act. 6 Rz 53), die ohne substantiierte Bestreitung geblieben sind, überzeugend festhalten. Der Klägerin ist es nicht gelungen, ihre Behauptung zu beweisen, wonach sie sich nach der Kündigung vehement für die Weiterführung des Renault-Servicehändlervertrages eingesetzt habe. Wie sie selbst an der Parteibefragung darlegte, war sie zunächst daran interessiert, den Status eines Lokalhändlers (der nächsthöheren Stufe nach dem provisionierten Händler) zu erwerben. Erst als sie einsehen musste, dass dies scheitern würde, verlegte sie sich offenbar darauf, nach Beendigung des Händlervertrags zumindest noch als zugelassene Werkstatt für die Marke Renault tätig zu bleiben (act. 23 Ziff. 5). Dass die Klägerin ständig mit der Beklagten den Kontakt gesucht haben will, ändert eben-

falls nichts daran, dass es der Klägerin nicht gelungen ist, das Zustandekommen eines neuen Vertrags zu beweisen.

2.4 Damit steht fest, dass es der Klägerin misslungen ist, das Bestehen eines Servicehändlervertrages zwischen den Parteien (sei es eines provisionierten oder eines einfachen) nachzuweisen. Besteht aber keine vertragliche Grundlage, fehlt den Hauptanträgen der Klägerin das Fundament. Die Klage ist in ihren Hauptanträgen Ziffern 1 und 2 daher abzuweisen.

3. Zu prüfen bleibt der Eventualantrag Ziff. 3, wonach die Beklagte zu verpflichten sei, mit der Klägerin rückwirkend per 25. Januar 2011 einen Renault-Servicehändlervertrag abzuschliessen.

3.1 Die Klägerin stellt sich auf den Standpunkt, die Beklagte habe sich mit der Generalimporteurin kartellrechtswidrig abgesprochen, um das Händlernetz kontinuierlich und systematisch zu ihrem eigenen Vorteil auf dem Rücken kleiner Garagen zu reorganisieren, ohne Rücksicht darauf, ob diese Betriebe die qualitativen Selektionskriterien erfüllten oder nicht. Dadurch würden insbesondere Merkmarkenbetriebe wie die Klägerin, deren Umsatz mit Renault-Kunden im Jahre 2009 einen Drittel des Gesamtumsatzes ausmache, systematisch zum Vorteil der grossen Renault-Garagenbetriebe wie der Beklagten aus ihrem Markt verdrängt. Es sei offensichtlich, dass die Beklagte der Klägerin nur aus diesem Grund die Kündigung des Renault-Servicehändlervertrags ausgesprochen und ihre Bewerbung absolut willkürlich bzw. überhaupt nicht geprüft habe. Obwohl die Klägerin nachweislich stets sämtliche Kriterien der Beklagten für einen Renault-Servicehändler erfüllt habe und nach wie vor erfülle, verweigere die Beklagte ihr heute in diskriminierender Weise sowohl die Weiterführung als auch den Neuabschluss eines Renault-Servicehändlervertrages und verstosse damit namentlich gegen Art. 5 Abs. 1 und 4 KG. Die Klägerin vertritt die Auffassung, dass sie gestützt auf die WEKO-Bekanntmachung bzw. die WEKO-Erläuterung (Ziff. 6 Abs. 2 und Ziff. 17 Abs. 2) und aufgrund der Tatsache, dass sie einen Servicevertrag wolle und auch in der Lage sei, die qualitativen Kriterien zu erfüllen bzw. diese wie bisher erfülle, gegenüber der Beklagten einen kartellrechtlichen (und auch vertragsrechtlichen) Anspruch auf die Weiterführung des bestehenden oder den Abschluss eines neuen Renault-Servicehändlervertrags habe, der die Klägerin wie bis anhin als Servicehändler bzw. als zugelassene Werkstatt im Sinne der WEKO-Bekanntmachung berechtige, Instandsetzungs- und Servicedienstleistungen (inkl. Garantiarbeiten) auszuführen.

Im Einzelnen macht die Klägerin namentlich geltend, die Generalimporteurin habe sie am 28. Januar 2011, einen Tag nachdem diese die Renault-Kunden bereits über ihr Ausscheiden aus dem Renault Händlernetz informiert gehabt habe, wissen lassen, dass die Beklagte ihre Bewerbung für einen Servicehändlervertrag sorgfältig prüfen werde. Gleichentags habe ihr die Beklagte aber bereits mitgeteilt, dass sie ihre Bewerbung ablehne, da sie die Selektionskriterien, welche sie aber seit 30 Jahren erfüllt habe, nun angeblich nicht mehr erfülle. Die Klägerin habe in Tat und Wahrheit über all die Jahre die glei-

chen Selektionskriterien erfüllt, was sowohl durch die Bestätigung des letzten, namentlich von Reto Wild persönlich und erfolgreich durchgeführten Audits vom 4. Januar 2005 (act. 1/23) als auch aufgrund des Auditberichts des unabhängigen, zertifizierten und branchen- anerkannten Vereins Ate Services vom 16. November 2010 (act. 1/24) erwiesen sei. Tatsache sei, dass die Beklagte die Bewerbung weder sorgfältig habe prüfen wollen noch überhaupt geprüft habe. Die Klägerin erfülle nach wie vor sämtliche qualitative Vorgaben (Selektionskriterien) für einen Renault-Servicehändlervertrag. Vom Schreiben der Generalimporteurin vom 27. Januar 2011 an die Renault-Kunden betreffend ihr Ausscheiden aus dem Renault Händlernetz habe sie im Übrigen erst Anfang Februar 2011 durch einen ihrer langjährigen Kunden Kenntnis erhalten. Das Verhalten der Beklagten verstosse klar gegen Ziff. 6 Abs. 2 und Ziff. 17 Abs. 2 der WEKO-Bekanntmachung und damit auch gegen das Kartellrecht. Die Forderung der Beklagten, dass insbesondere die Kundenempfangszone „markenspezifisch“ ausgestaltet sein müsse, basiere auf reiner Willkür, sie diskriminierend und demnach kartellrechtlich unhaltbar. In diversen anderen Mehrmarkenbetrieben seien die Empfänger – wie bei der Klägerin – entweder markenneutral oder – wie die ins Recht gelegten Beispiele beweisen würden (act. 1/25 – 28) – sogar fremdmarkenspezifisch, obwohl diese Mehrmarkenhändler anstandslos als Renault-Servicehändler zugelassen seien. Auch werde bei zahlreichen anderen Renault-Garagen, die eine Zweitmarke vertreten würden, toleriert, dass für die Marke „Renault“ keine eigene Telefonnummer geführt werde, was bei ihr neuerdings bemängelt werde, obschon das schon immer so gewesen sei. Der Vorwurf im Ablehnungsschreiben vom 28. Januar 2011, die Klägerin habe nie an einem Händlermeeting in Kriens teilgenommen, treffe nicht zu. Der weitere Vorwurf bezüglich vereinbarter Neuwagenverkaufsziele sei, selbst wenn er zutreffen würde, irrelevant; das Erreichen der Verkaufsziele sei nämlich kein qualitatives Selektionskriterium für einen Servicehändlervertrag. Aufgrund der geschilderten Fakten sei klar: Die Beklagte habe sich mit der Generalimporteurin abgesprochen, andernfalls hätte diese die Vorgehensweise der Beklagten aufgrund der WEKO-Bekanntmachung (insbesondere Ziff. 6 Abs. 2) rügen müssen und würde sie auch rügen. Das beweise die kartellrechtlich unzulässige Abrede.

3.2 Die Beklagte wendet dagegen im Wesentlichen ein, in der Schweiz existiere für niemanden ein unbedingter „Anspruch (gegen die Beklagte) auf einen Servicevertrag“. Sie sei im Rahmen des selektiven Vertriebs in der Schweiz berechtigt und verpflichtet, ihre Vertragspartner gestützt auf die von der Importeurin aufgestellten qualitativen Kriterien für die Wartung ihrer Produkte zuzulassen. Sie verhalte sich damit weder marktmächtig noch behindere sie den Wettbewerb, sondern bewege sich im Einklang mit den wettbewerbsrechtlichen Bestimmungen. Die Importeurin wiederum sei ausdrücklich ermächtigt, zum Schutz der Sicherheit der Konsumenten und zur Gewährleistung eines effizienten Vertriebs ihrer Produkte sicherzustellen, dass die zugelassenen Partner die nötigen Selektionskriterien in der Ausübung ihrer Tätigkeit einhalten würden. Sie, die Beklagte, habe die Bewerbung der Klägerin geprüft und ihre Ablehnung einerseits mit der Nichteinhaltung der Selektionskriterien

und der vertraglichen Abmachungen generell, andererseits aber eben auch mit dem Verhalten begründet, das die Klägerin nach dem 30. September 2010 an den Tag gelegt habe. Von einer „auf reiner Willkür basierenden und diskriminierenden Argumentation“ könne keine Rede sein. Entgegen ihrer Behauptung habe die Klägerin die für provisionierte Händler geltenden Selektionskriterien auch schon in den vergangenen Jahren nicht eingehalten. Die Auditbestätigung vom 4. Januar 2005 (act. 1/23) habe den an demselben Datum abgeschlossenen, auf Ende 2006 gekündigten und durch den hier in Frage stehenden ersetzenden Händlervertrag betroffen und enthalte eine Liste der damals nicht erfüllten Kriterien mit Fristansetzung zur Verbesserung. Auch der Auditbericht des Vereins Ate Services vom 16. November 2010 (act. 1/24) bestätige nicht, dass die für Servicehändler geltenden Selektionskriterien (zu denjenigen für provisionierte Händler äussere er sich nicht) erfüllt seien; er schildere lediglich den Ist-, nicht aber den Soll-Zustand. Dass sie, die Beklagte, dies im Zusammenhang mit der Kandidatur der Klägerin nun auch in die Waagschale werfe, sei durchaus berechtigt und nachvollziehbar. Die Beklagte bestreitet sodann, ihr Händlernetz in der Region Zentralschweiz zum Nachteil kleinerer Händlerbetriebe und somit ausschliesslich nur zu ihrem Vorteil als grosser Händlerbetrieb zu restrukturieren und kleinere, insbesondere Mehrmarkenbetriebe systematisch aus dem Markt zu drängen; sie hält die von der Klägerin hierfür angerufenen Dokumente für nicht beweiskräftig. Die Klägerin zeige auch in keiner Weise auf, dass der Umfang der Garantiewerke und Arbeiten aus Renault-Serviceverträgen (zu blossen Reparaturarbeiten sei sie ja weiterhin berechtigt) im Vergleich zu ihren sonstigen Tätigkeiten einen wesentlichen Teil ausmachen würden. Die Beklagte bestreitet schliesslich, zur Klägerin in irgendeinem Konkurrenzverhältnis gestanden zu haben oder zu stehen. Im Gegenteil habe sie den Vertrag im Hinblick auf die ihr als Primärnetzpartnerin aufgetragene wirtschaftliche Effizienz gekündigt. Sie wäre aber ohne weiteres bereit gewesen, eine weitere Zusammenarbeit mit der Klägerin zu prüfen, wenn diese sich zur Einhaltung der „Standards und Gepflogenheiten von Vertragspartner“ bereit gezeigt hätte. Die Klägerin sei aber immer weniger bereit gewesen, sich für die Marke Renault konstruktiv einzusetzen. Insofern seien auch die während der gesamten Vertragslaufzeit nie auch nur annähernd erreichten – vereinbarten – Neuwagenverkaufsziele sehr wohl relevant und zeigten, dass die Klägerin das Potenzial des Einzugsgebiets ihrer Garage bei Weitem verfehlt habe. Zwar habe ein als Verkäufer für Renault- und Volvofahrzeuge tätiger Mitarbeiter der Klägerin an den Händlermeetings teilgenommen, indes sei der Inhaber und Geschäftsführer der Klägerin nie an einer solchen Meeting erschienen, was aber bei den R2-Händlern üblich gewesen sei, da dabei sowohl Ersatzteil- als auch Fahrzeughandel betreffende Themen besprochen worden seien. Dies zeige deutlich das Desinteresse, welches die Klägerin ihrer Vertragspartnerin und ihren Verpflichtungen als provisionierte Renault-Händlerin ihrer Vertragspartnerin und ihren Verpflichtungen als provisionierte Renault-Händlerin entgegengebracht habe. Dass die Klägerin nicht zu einer konstruktiven Zusammenarbeit bereit gewesen sei, gehe im Übrigen aus deren Klagenflut klar hervor. Den Vorwurf willkürlicher und

diskriminierender Anwendung der Selektionskriterien durch die Beklagte bezeichnet diese als haltlos. Die als Beispiele hierfür angeführten Renault-Händler seien nicht Vertragspartner der Beklagten und deren Betriebe lägen ausserhalb des beklagten Marktbeobachtungsgebiets. Sie, die Beklagte, sei deshalb nicht für die Überprüfung der Einhaltung der Selektionskriterien durch diese Händler verantwortlich. Sie bestreitet sodann, dass zahlreiche Renault-Garagen mit Zweitmarken keine markenspezifische Telefonnummer hätten. Was sie selbst betreffe, sei für die Renault- und Dacia-Vertretung, Fahrzeuge des Renault-Konzerns, keine separaten Telefonnummern oder eine markenspezifische Telefonansage vorgesehen.

3.3 Wer durch eine unzulässige Wettbewerbsbeschränkung in der Aufnahme oder Ausübung des Wettbewerbs behindert wird, hat gemäss Art. 12 KG u.a. Anspruch auf Beseitigung oder Unterlassung der Behinderung (Abs. 1 Bst. 1). Diesen Anspruch hat auch, wer durch eine zulässige Wettbewerbsbeschränkung über das Mass hinaus behindert wird, das zur Durchsetzung der Wettbewerbsbeschränkung notwendig ist (Abs. 3). Als Wettbewerbsbehinderung fallen insbesondere die Verweigerung von Geschäftsbeziehungen sowie Diskriminierungsmassnahmen in Betracht (Abs. 2). Zur Durchsetzung des Beseitigungs- und Unterlassungsanspruchs kann das Gericht auf Antrag des Klägers namentlich u.a. anordnen, das der oder die Verursacher der Wettbewerbsbehinderung mit dem Behinderten marktgerechte oder branchenübliche Verträge abzuschliessen habe (Art. 13 Bst. b KG). Der Kontrahierungszwang ist die Rechtsfolge, die dem Zweck der missachteten wettbewerbsrechtlichen Vorschriften entspricht (ZÄCH, Schweizerisches Kartellrecht, 2.A., Bern 2005, Rz 888). Die Artikel 12 f. KG enthalten dabei keine materiell zivilrechtlichen Bestimmungen, sondern haben lediglich dienende Funktion, um den materiellen Bestimmungen der Artikel 5-8 KG auf dem Wege des Zivilprozesses zum Durchbruch zu verhelfen (REGULA WALTER, in: Homburger/Schmidhauser/Hoffet/Ducrey, Kommentar zum schweizerischen Kartellgesetz, Zürich 1997, Vorbem. zu art. 12-17 KG N10).

3.3.1 Es stellt sich zunächst die Frage, ob die Weigerung der Beklagten, mit der Klägerin einen Servicehändlervertrag abzuschliessen, unter den gegebenen Umständen eine – unzulässige – Wettbewerbsbeschränkung darstellt. Unzulässige Wettbewerbsbeschränkungen können in unzulässigen Wettbewerbsabreden gemäss Art. 5 KG und in unzulässigen Verhaltensweisen marktbeherrschender Unternehmen gemäss Art. 7 KG bestehen. Bei diesen materiellen Kartellrechtsbestimmungen handelt es sich um Doppelnormen, die also sowohl öffentliche als auch private Interessen schützen (JACOBS/GIGER, in: Basler Kommentar Kartellgesetz, Basel 2010, Art. 12 N 5 mit Hinweis). Sie gelten gleichermaßen für das Kartellzivil- wie auch für das Kartellverwaltungsrecht (ZÄCH, a.a.O., Rz 334). Gemäss Art. 5 KG sind Abreden, die den Wettbewerb auf einem Markt für bestimmte Waren oder Leistungen erheblich beeinträchtigen und sich nicht durch Gründe der wirtschaftlichen Effizienz rechtfertigen lassen, sowie Abreden, die zur Beseitigung wirksamen Wettbewerbs führen, unzulässig (Abs. 1). Wettbewerbsabreden sind durch Gründe der

wirtschaftlichen Effizienz gerechtfertigt, wenn sie: (a) notwendig sind, um die Herstellung oder Vertriebskosten zu senken, Produkte oder Produktionsverfahren zu verbessern, die Forschung oder die Verbreitung von technischem oder beruflichem Wissen zu fördern oder um Ressourcen rationeller zu nutzen; und (b) den beteiligten Unternehmen in keinem Fall Möglichkeiten eröffnen, wirksamen Wettbewerb zu beseitigen (Abs. 2). Nach Art. 6 Abs. 1 KG kann die Wettbewerbskommission (kurz WEKO) in allgemeinen Bekanntmachungen die Voraussetzungen umschreiben, unter denen einzelne Arten von Wettbewerbsabreden aus Gründen der wirtschaftlichen Effizienz im Sinne von art. 5 Abs. 2 KG in der Regel als gerechtfertigt gelten. Das hat sie u.a. bezüglich der wettbewerbsrechtlichen Behandlung von vertikalen Abreden im Kraftfahrzeughandel mit Beschluss vom 21. Oktober 2002 getan (WEKO-Bekanntmachung). Diese Bekanntmachung verdeutlicht zunächst das Tatbestandsmerkmal der Erheblichkeit im Sinne von Art. 5 Abs. 1 KG. Sie wurde aber auch in analoger Anwendung von art. 6 KG beschlossen und führt Abredeklauseln auf, die im Regelfall zu erheblichen Wettbewerbsbeschränkungen führen, die nach Auffassung der WEKO nicht nach art. 5 Abs. 2 KG gerechtfertigt sind. Die Bekanntmachung konkretisiert Art. 6 Abs. 1 Bst. c KG, allerdings in „negativer“ Weise, und – da sie den Wirtschaftszweig des Autohandels betrifft – Art. 6 Abs. 2 KG (ZÄCH, a.a.O., Rz 519). Sodann hat die WEKO die wichtigsten Grundsätze, die im Rahmen der Umsetzung dieser Bekanntmachung zur Anwendung kommen, in ihren Erläuterungen zur Bekanntmachung über die wettbewerbsrechtliche Behandlung von vertikalen Abreden im Kraftfahrzeughandel (WEKO-Erläuterungen) näher umschrieben, wobei sie ihrer Praxiserfahrungen der letzten Jahre und dem neuen rechtlichen Rahmen auf europäischer Ebene ab 1. Juni 2010 Rechnung trug. Die Bekanntmachungen und Erläuterungen der WEKO sind allerdings für die Zivilgerichte bei der Auslegung der kartellrechtlichen Bestimmungen grundsätzlich nicht bindend. Sie sind es auch nicht für die dem Kartellgesetz unterstellten Unternehmen (KLAUS NEFF, in: Basler Kommentar, Kartellgesetz, Basel 2010, Art. 6 N 27). Hingegen sind sie, soweit der zu subsumierende Sachverhalt klar ist, für das Zivilgericht zumindest im Sinne einer gutachterlichen Äusserung massgebend, nachdem die WEKO gemäss Art. 15 KG zur Begutachtung beizuziehen ist, wenn die Zulässigkeit einer Wettbewerbsbeschränkung für das Gericht fraglich ist.

Die WEKO erachtet gemäss Ziff. 11 i.V.m. Ziff. 17 WEKO-Bekanntmachung u.a. Bestimmungen über die Vertragsauflösung grundsätzlich als erhebliche Beeinträchtigung des Wettbewerbs im Sinne von Art. 5 Abs. 1 KG, die nicht aus Gründen der wirtschaftlichen Effizienz gerechtfertigt werden können, wenn die Kündigung nicht schriftlich begründet ist und wenn sie gewissen Kündigungsmodalitäten (Ziff. 17 Bst. a-c) nicht entsprechen. In ihren Erläuterungen zu dieser Bestimmung hält die WEKO fest, dass mit dem Erfordernis der schriftlichen Begründung verhindert werden soll, dass die Kraftfahrzeuglieferanten wegen an sich von der Bekanntmachung geschützter Verhaltensweise kündigten. Des Weiteren führt die WEKO an besagter Stelle aus, dass ein zugelassener Händler, der gleichzeitig auf dem Gebiet des Verkaufs und des Kundendienstes tätig sei, eine dieser

Tätigkeiten beenden dürfe, ohne über einen neuen Vertrag mit dem Kraftfahrzeuglieferanten für die verbleibende Tätigkeit verhandeln zu müssen. Ein zugelassener Händler, der einen Vertrag geschlossen habe, der sowohl den Verkauf als auch den Kundendienst umfasse, und wünsche, sich von der Verkaufstätigkeit neuer Kraftfahrzeuge zurückzuziehen, um seine Tätigkeit als zugelassene Werkstatt fortzuführen oder umgekehrt, dürfe dies aufgrund der zwischen ihm und seinem Kraftfahrzeuglieferanten bereits bestehenden Vereinbarung machen.

In Ziff. 6 der WEKO-Bekanntmachung wird der Begriff der „zugelassenen Werkstatt“ als Erbringer von Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen für Kraftfahrzeuge, der einem vom Kraftfahrzeuglieferanten errichteten Vertriebssystem angehört, umschrieben. Gemäss den dazugehörigen WEKO-Erläuterungen müssen Kraftfahrzeuglieferanten ihr Netz zugelassener Werkstätten gestützt auf ein selektives Vertriebssystem organisieren, welches ausschliesslich auf qualitativen Kriterien beruht. Das hat nach den WEKO-Erläuterungen zur Folge, dass all jene Werkstätten, welche in der Lage sind, die entsprechenden Kriterien zu erfüllen, als zugelassene Werkstatt ins Werkstattnetz aufgenommen werden müssen (Kontrahierungszwang). Dies umfasse insbesondere die zugelassenen Händler, deren Vertrag aufgelöst worden sei, die aber weiterhin als zugelassene Werkstatt tätig sein wollten. Kraftfahrzeuglieferanten seien aber von Abschluss eines entsprechenden Werkstattvertrags befugt zu überprüfen, ob die Bewerber die vorgegebenen Kriterien, in deren Wahl und Festlegung sie grundsätzlich frei seien, erfüllten. Die entsprechenden qualitativen Kriterien dürften aber nicht über das hinausgehen, was eine sachgemässe Ausführung der Reparatur- und Wartungsarbeiten erfordere. Sodann müssten identische qualitative Kriterien statuiert und auf dieselbe Art und Weise auf alle Werkstätten (bereits zugelassene oder Neubewerber), die sich in einer ähnlichen Lage befänden (Grundsatz der Nichtdiskriminierung), angewendet werden. Aus wirtschaftlichen Gründen (Aktivitätszone, Art von Kundschaft) könnten differenzierte Kriterien festgesetzt werden, wobei aber innerhalb jeder dieser Kategorien der Grundsatz der Nichtdiskriminierung ebenfalls Anwendung finde.

3.3.2 Die Parteien sind sich darin einig, dass vorliegend ein selektives Vertriebssystem gemäss Ziff. 3 Abs. 2 der WEKO-Bekanntmachung infrage steht. Die Klägerin bestreitet nicht, dass die von der Beklagten bzw. der Generalimporteurin aufgestellten selektiven Kriterien für einen Servicehändler bzw. eine zugelassene Werkstatt qualitativer Natur und mit der WEKO-Bekanntmachung konform sind. Sie macht auch nicht geltend, dass ihr diese nicht bekannt oder zugänglich waren bzw. sind. Soweit sie den Standpunkt vertreten sollte, sie habe gestützt auf die WEKO-Bekanntmachung bzw. die WEKO-Erläuterungen einen Anspruch darauf, dass der bisherige, gekündigte provisionierte Servicehändlervertrag in seinem Teilbereich Kundendienst (zugelassene Werkstatt) auf ihr einseitiges Bekunden und ohne Zustimmung der Klägerin weitergeführt werde, kann dem nicht gefolgt werden. Selbst die WEKO-Erläuterungen, auf die sich die Klägerin beruft, halten klar fest, dass der Kraftfahrzeuglieferant befugt ist, vor Abschluss eines Werk-

stattvertrags mit einem zugelassenen Händler, dessen Vertrag aufgelöst worden ist, der aber weiterhin als zugelassene Werkstatt tätig sein will, zu überprüfen, ob er die vorgegebenen Kriterien erfüllt. Daraus ergibt sich unmissverständlich, dass einerseits ein Bewerbungsverfahren zulässig und andererseits eine Bewerbung notwendig ist, um als zugelassene Werkstatt tätig zu sein. Auf die WEKO-Erläuterungen zu Ziffer 17 der WEKO-Bekanntmachung kann sich die Klägerin sodann von vornherein nicht berufen, da diese voraussetzen, dass noch ein Händlervertrag besteht, was aber hier – wie unter Erwägung 2.3 hiervoor gezeigt – nicht mehr der Fall ist.

3.3.3 Die Klägerin macht geltend, die Beklagte habe ihre Bewerbung vom 18. November 2010 um einen Servicehändlervertrag zu Unrecht abgelehnt. Sie habe die vorausgesetzten Selektionskriterien erfüllt und erfülle diese nach wie vor. Die Beklagte bestreitet das. Sie hält unter Hinweis auf Ziff. 2.1 des provisionierten Händlervertrags (act. 6/12) dafür, dass die Einhaltung der Selektionskriterien zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses und während der gesamten Laufzeit des Vertrages erfüllt sein müssten. Sie macht geltend, die Klägerin verfüge nur über eine kundenneutrale Empfangszone, obwohl die Kriterien eine markenspezifische vorschreiben würde. Die Klägerin bestreitet das ohne nähere Substanziierung mit dem Verweis auf die Auditberichte Ate vom 16. November 2010 und vom 27. Januar 2011 (act. 1/24 bzw. act. 9/32) sowie den Bericht der Revisionsstelle (angeblich act. 1/26), welche beweisen würden, dass sie sämtliche Selektionskriterien als Renault-Servicehändlerin erfülle (vgl. act. 9 Rz 10). Indes bestätigt der Bericht vom 16. November 2010 (act. 1/24) im Gegenteil, dass eben lediglich eine kundenneutrale Empfangszone vorhanden sei. Die Klägerin bestreitet aber andererseits nicht, dass das Selektionskriterium 309 („Empfang für den Kundendienst“) tatsächlich eine „Kundenempfangszone mit Markenidentifikation“ und eine „separate Telefonnummer pro Marke“ verlangt. Die Klägerin irrt, wenn sie glaubt, nur mit einem Gutachten der WEKO gemäss Art. 15 Abs. 1 KG lasse sich der Beweis erbringen, dass sie die Selektionskriterien tatsächlich erfülle. Die WEKO nimmt keine eigenen Sachverhaltsklärungen vor (PRISCA SCHLEIFFER, in: Stämpflis Handkommentar zum Kartellgesetz, Bern 2007, Art. 15 N 18). Es ist Sache der Klägerin, den Beweis zu erbringen, dass sie die Selektionskriterien erfüllt und von daher grundsätzlich als zugelassene Werkstatt ins Renault-Netz aufgenommen werden müsste. Wenn sie an anderer Stelle argumentiert, die Beklagte habe die wenigen Abweichungen in den Selektionskriterien über die Gesamtzeit ihrer Geschäftsbeziehungen mit der Klägerin geduldet, räumt sie letztlich selbst ein, dass sie nicht sämtliche Kriterien erfüllt. Dass das Beharren auf der Einhaltung dieser Kriterien im Hinblick auf einen neuen Vertragsabschluss rechtsmissbräuchlich sei, kann nicht gesagt werden. Schliesslich könnte der Beklagten auch kein Vorwurf gemacht werden, wenn sie unter der Geltung des früheren Vertrags die Einhaltung der Kriterien gefordert hätte, nachdem es sich dabei um eine vertragliche Verpflichtung handelte. Die Klägerin behauptet aber nicht, die Selektionskriterien seien als solche kartellrechtswidrig und daher unzulässig. Soweit die Klägerin hingegen geltend macht, die vorausgesetzten Standards würden willkürlich und dis-

kriminierend angewandt, und hierfür verschiedene andere Mehrmarkenbetrieben mit Renault-Vertretung anführt, bei denen die Empfänge – wie bei der Klägerin - markenneutral oder sogar fremdmarkenspezifisch seien, geht sie fehl. Die als Beispiele angeführten Betriebe gehören – wie die Beklagte bemerkt – nur teilweise zu ihrem Marktbeobachtungsgebiet und ihren Vertragspartner; soweit sie zum Zentralschweizer Netz gehören, hat die Beklagte dargetan, dass sie die Kriterien grösstenteils erfüllen und vereinzelte Abweichungen korrigiert werden. Bezüglich des von der Beklagten neu übernommenen Berner Netzes hat die Beklagte nachvollziehbar dargelegt, dass sie dort daran ist, die Behebung der teilweise tatsächlich vorhandenen Mängel durchzusetzen und Anforderungen auf das Niveau der Zentralschweiz zu heben. Unter diesen Umständen kann aber der Beklagten nicht anhand eines einzelnen Kriteriums (Empfangsbereich) vorgeworfen werden, sie wende die Selektionskriterien willkürlich und diskriminierend an.

3.3.4 Darüber hinaus begründet die Beklagte ihre Ablehnung der Bewerbung der Klägerin aber auch generell mit der Nichteinhaltung der früheren vertraglichen Abmachungen (Art. 6 Rz 69) und dem Verhalten der Beklagten nach dem 30. September 2010, also nach Auflösung des provisionierten Händlervertrages. Entgegen der Auffassung der Klägerin erscheint das grundsätzlich zulässig. Auch wenn die WEKO-Erläuterungen von einem Kontrahierungszwang ausgehen, sofern die entsprechenden qualitativen Kriterien erfüllt sind, bedeutet das keineswegs, dass ein Vertragsverhältnis nicht von anderen, sachlich begründeten Voraussetzungen (wie z.B. Zahlungsmoral des Händlers) abhängig gemacht werden dürfte. Das Kartellrecht begründet denn auch keine absolut geschützten Rechtspositionen, sondern schützt im Gegenteil den wirksamen Wettbewerb (JACOBS/GIGER, in: Basler Kommentar Kartellgesetz, Art. 12 N 2). Es wird auch in diesem Rechtsbereich die Vertragsfreiheit als solche, einem der fundamentalen Prinzipien der schweizerischen Privatrechtsordnung und der Marktwirtschaft (AMSTUTZ/CARRON, in: Basler Kommentar Kartellgesetz, Art. 7 N 114), keineswegs ausser Kraft gesetzt. Sie wird lediglich eingeschränkt. So sieht Art. 13 Bst. b AG einen Kontrahierungszwang im zivilrechtlichen Verfahren zur Durchsetzung eines kartellrechtlichen Beseitigungsanspruchs vor. Ein Vertragsabschluss kann von der WEKO oder vom Zivilgericht nur angeordnet werden, wenn dem sich weigernden Unternehmen einerseits Marktbeherrschung und andererseits Missbrauch nachgewiesen werden kann (Art. 7 KG; KLAUS NEFF, in: Basler Kommentar Kartellgesetz, Art. 6 Ziff. 7 Kfz-BM N 7). Es erscheint deshalb grundsätzlich nicht ausgeschlossen, dass die Beklagte auch das Verhalten der Klägerin als frühere Vertragspartnerin gegen eine Neuabschluss eines Servicehändlervertrags ins Feld führen kann. Auch die WEKO selbst räumt ein, dass es weitere Gründe als die in ihrer Bekanntmachung genannten geben kann, die eine Weigerung zum Vertragsabschluss zu rechtfertigen vermögen (vgl. RPW 2008/3 519 ff., E. III/c und E. IV/B/b).

3.3.5 Wie die Beklagte festhält, war für ihren abschlägigen Bescheid vom 18. Januar 2011 zur Bewerbung der Klägerin als Servicehändlerin (act. 1/22) nicht nur die Nichteinhaltung der Selektionskriterien, sondern auch

das Verhalten als ehemalige Vertragspartnerin ausschlaggebend. Die Klägerin bestreitet auch gar nicht, dass sie – wie die Beklagte in diesem Zusammenhang geltend macht – die vereinbarten Neuwagenverkaufsziele nie auch nur annähernd erreicht und das Demowagenreglement nicht eingehalten habe. Ebenso wenig bestreitet sie, entgegen der Vorschrift des früheren Vertrages nur über eine kundenneutrale Empfangszone verfügt zu haben. Unbestritten ist auch, dass die Beklagte entgegen den Kriterien für einen provisionierten Händler über keine Showroom für die Renault-Fahrzeuge verfügte und diese deshalb immer draussen auf dem Vorplatz präsentiert wurden, während die Volvo-Fahrzeuge im Innenraum ausgestellt wurden (act. 6 Rz 79, act. 23 Ziffn. 20, 28 ff.). Dass die Klägerin nachgewiesenermassen Anstrengungen unternahm, um einen solchen Showroom zu erstellen (allerdings offenbar nur unter der Voraussetzung einer finanziellen Mitbeteiligung der Generalimporteurin), ändert letztlich nichts daran, dass sie über all die Jahre dieses Selektionskriterium nicht erfüllte. Wenn die Klägerin sodann in ihrem Schreiben vom 27. November 2010 während des laufenden Massnahmeverfahrens in Luzern ihren Renault-Kunden mitteilte, dass sie den Status als Renault-Servicepartner für Reparaturen und Wartungen unverändert beibehalten werde, auch wenn Renault allenfalls das Gegenteil behaupten sollte, um ein unabhängiges Gutachten belegen, dass sie die dazu nötigen qualitativen Anforderungen erfülle (was im Übrigen – wie vorstehend erwähnt - unzutreffend ist), ist das in der Tat geeignet, das für Vertragsbeziehungen vorausgesetzte Vertrauen der Beklagten in die Klägerin zu erschüttern. Auch das konkrete gerichtliche Vorgehen der Klägerin ist nicht geeignet, dieses Vertrauen zu festigen: Zwar kann für das Massnahmebegehren der Klägerin in Luzern durchaus Verständnis aufgebracht werden und steht ihr dieser Rechtsweg zu, ohne dass ihr daraus ein Vorwurf gemacht werden könnte. Hingegen erscheint die Tatsache nicht gerade vertrauensfördernd, wenn die Klägerin nur kurze Zeit nach den abweisenden Entscheidungen der Luzerner Gerichte ein Massnahmeverfahren vor dem zugerichten Richter einleitete im Wesentlichen mit demselben Ziel und auf demselben Klagefundament. Wenn auch die einzelnen Vorwürfe zu ihrem Verhalten als Vertragspartnerin und ihrem Verhalten nach Auflösung des Vertrags je für sich alleine allenfalls nicht zu genügen vermöchten, der Klägerin die Aufnahme ins Servicehändler-Netz zu verwehren, so macht doch die Summe der Gründe nachvollziehbar, dass die Beklagte eine Weiterführung zu verstossen. Inwiefern ein Verstoss gegen das Lauterkeitsrecht vorliegen soll, ist ohnehin nicht ersichtlich und hat die Klägerin auch nicht näher dargelegt. Zu bedenken ist sodann, dass die Klägerin – unbestrittenermassen – nicht gehindert ist, sämtliche Reparatur- und Instandstellungsarbeiten an Fahrzeugen der Marke

Renault durchführen zu können, und auch die notwendigen Originalersatzteile, Spezialwerkzeuge und Diagnoseapparate unbehindert beziehen kann bzw. darauf Zugriff hat (act. 23 Ziff. 39, 44 und 45), wenn auch zu anderen Konditionen als eine zugelassene Werkstätte.

3.3.6 Ist es der Beklagten mithin gelungen nachzuweisen, dass sie sachliche Gründe hat, mit der Klägerin keine Vertragsbeziehung mehr einzugehen, ist ein Missbrauch ihrer angeblichen Marktbeherrschenden Stellung ausgeschlossen und ist die Klage auch im Eventualbegehren abzuweisen. Unter diesen Umständen ist auch ein Beizug der WEKO im Sinne von Art. 15 Abs. 1 KG, wie dies die Klägerin verlangt, obsolet. Ist ein Missbrauch ausgeschlossen, und das ist im vorliegenden Fall wie gezeigt auch ohne gutachterliche Abklärung durch die WEKO klar, kommt nicht darauf an, ob die Beklagte marktbeherrschend ist oder nicht, weshalb sich auch diesbezüglich eine Begutachtung durch die WEKO erübrigt.

4. Die Klage erweist sich daher insgesamt als unbegründet und ist daher abzuweisen.

Bei diesem Ausgang wird die Klägerin kosten- und entschädigungspflichtig (Art. 106 Abs. 1 ZPO). Die Gerichtsgebühren und die Parteientschädigung richten sich nach § 11 i.V.m. § 4 Abs. 1 KoV OG bzw. §§ 3, 5 Abs. 1 Ziff. 1 und 2 und Abs. 2 und 3 AnwT.

Der Streitwert ist aufgrund der Angaben und Schätzungen der Parteien (act. 1 Rz I/4; act. 6 Rz I/6; act. 9 Rz 3; act. 12 Rz 18) aufgrund CHF 40'000.- zu beziffern.

Urteilsspruch

1. Die Klage wird abgewiesen.
2. Der Klägerin wird eine Entscheidungsbüher von CHF 5'000.- auferlegt und mit dem von ihr geleisteten Kostenvorschuss verrechnet.
3. Die Klägerin hat der Beklagten für das vorliegende Verfahren eine Parteientschädigung von CHF 13'200.- (MWSt und Auslagen inbegriffen) zu bezahlen.
4. Gegen diesen Entscheid ist die Beschwerde in Zivilsachen nach den Art. 72 ff. des Bundesgerichtsgesetzes (BGG) zulässig; die Beschwerdegründe richten sich nach den Art. 95 ff. BGG. Eine allfällige Beschwerde ist innert 30 Tagen seit Zustellung des Entscheids schriftlich begründet und mit bestimmten Anträgen sowie unter Beilage des Entscheids und der Beweismittel (vgl. Art. 42 BGG) beim Schweizerischen Bundesgericht, 1000 Lausanne 14, einzureichen. Die Beschwerde hat nach Art. 103 Abs. 1 BGG grundsätzlich keine aufschiebende Wirkung.
5. [Mitteilung]