

von Rechtsanwalt **Max-Lion Keller**, LL.M. (IT-Recht)

UWG - Schwarze Klausel Nr. 17 - Sie haben gewonnen! - Wenn Verkäufer mit angeblichen Gewinnen locken

Es ist fast schon ein berühmt-berüchtigter Brief, den so oder so ähnlich viele schon einmal erhalten haben: „Wir freuen uns, Ihnen mitteilen zu dürfen, dass Sie ein(e) xyz gewonnen haben (...). Fordern Sie Ihren Gewinn noch heute unter 0900-123456xy ein.“ Daran ist generell nichts auszusetzen, wenn es diesen Gewinn tatsächlich gibt und die Kosten für den Anruf überschaubar sind. Nicht in Ordnung ist es aber, wenn es gar keinen Gewinn gibt – oder horrend und unübersehbare Kosten lauern. Deswegen gibt es die Schwarze Klausel Nr. 17 des UWG. Lesen Sie dazu jetzt den achtzehnten Teil der [Serie der IT-Recht Kanzlei](#).

Die Klausel

“

„Unzulässige geschäftliche Handlungen im Sinne des § 3 Abs. 3 sind...

Nr. 17: ...die unwahre Angabe oder das Erwecken des unzutreffenden Eindrucks, der Verbraucher habe bereits einen Preis gewonnen oder werde ihn gewinnen oder werde durch eine bestimmte Handlung einen Preis gewinnen oder einen sonstigen Vorteil erlangen, wenn es einen solchen Preis oder Vorteil tatsächlich nicht gibt, oder wenn jedenfalls die Möglichkeit, einen Preis oder sonstigen Vorteil zu erlangen, von der Zahlung eines Geldbetrags oder der Übernahme von Kosten abhängig gemacht wird;“

”

Sie haben gewonnen!

Es ist eine Konstellation, die viele bereits in irgendeiner Form kennen gelernt haben dürften. Sie erhalten etwa einen eher bunt gehaltenen Werbebrief, der zwar an Sie adressiert ist und in dem Sie auch persönlich angesprochen werden, bei dem Sie jedoch den Eindruck gewinnen, dass es sich eher um eine Wurfsendung handelt. Wenn Ihnen nun in diesem Brief gesagt wird, Sie hätten etwas gewonnen – etwa eine Lederhandtasche – und dies stimmt tatsächlich nicht, so liegt ein Verstoß gegen die Schwarze Klausel Nr. 17 vor. Ein Verstoß liegt auch dann vor, wenn Sie einen Geldbetrag bezahlen oder irgendwelche Kosten übernehmen (etwa eine berüchtigte „Kaffeeahrt“ buchen) müssen, um den Gewinn zu erhalten und die Kosten für Sie im Vorfeld nicht absehbar sind.

Bei Klausel Nr. 17 geht es somit darum, dass beim Verbraucher die Erwartung geweckt wird, er habe etwas gewonnen, obwohl dies nicht stimmt oder so nicht richtig ist – nämlich dann, wenn man erst noch

(eine Menge) Kosten aufwenden muss, um den Gewinn zu erhalten.

Es gibt gar keinen Gewinn, Preis oder Vorteil

Wenn dem Verbraucher ein Preis/Gewinn versprochen wird, es diesen aber tatsächlich nicht gibt bzw. von Anfang an nie geben sollte, so liegt ein Wettbewerbsverstoß vor – auch wenn der Unternehmer dafür gar nichts kann. Auf ein Verschulden des Unternehmers kommt es nämlich bei Klausel Nr. 17 nicht an.

Allerdings – und insoweit muss ein Unternehmer selbstverständlich geschützt werden – liegt ein Wettbewerbsverstoß dann nicht vor, wenn der versprochene Gewinn nach der Ankündigung der Preis- bzw. Gewinnausgabe wegfällt – so etwa wenn der Gewinn gestohlen wird, zerstört wird o.ä. Sicherlich darf der Verkäufer die versprochenen Gewinne/Vorteile jedoch nicht an Dritte weiter verkaufen, ohne dass dies wettbewerbsrechtliche Konsequenzen hätte. Dies bedeutet, dass man durchaus darüber diskutieren kann, ob ein Unternehmer nicht auch dann gegen Klausel Nr. 17 verstößt, wenn er nach der Gewinnmitteligung die Gewinnübergabe vorsätzlich oder fahrlässig unmöglich macht – z.B. indem er den Gegenstand zerstört oder nicht gut genug lagert.

Dies sind allerdings Einzelfragen, die es dann zu beantworten gilt, wenn sie sich tatsächlich einmal stellen sollten.

Nur wer zahlt, gewinnt

Der zweite Fall, den die etwas umständlich formulierte Klausel Nr. 17 erfasst, betrifft die Abhängigkeit der Gewinnherausgabe von einer Geldzahlung oder Kostenübernahme. Doch ist aufgrund des Wortlauts nicht klar, welche Fälle davon konkret umfasst werden.

Um nur ein Beispiel zu nennen, beachte man folgende Konstellation:

Sie surfen im Internet und stoßen auf einer Seite auf ein interessantes Angebot. Ihnen wird dort versichert, dass Sie eine CD eines bekannten Musikinterpreten erhalten, wenn Sie ein Programm von der Website herunterladen, dieses installieren und starten und anschließend darüber an einer fünfminütigen Online-Umfrage teilnehmen. Sie freuen sich auf die tolle CD und tun wie geheißen. Was Sie nicht wissen und nicht merken, weil Sie technisch nicht besonders bewandert sind, ist, dass das Programm ein sog. Dialer ist und eine teure Internet-Verbindung zu einem sog. Mehrwertdienst aufbaut, woraufhin Ihnen Kosten von insgesamt 30 Euro entstehen. Darüber wurden Sie im Vorfeld nicht informiert.

Zwar ergibt sich dies bei Klausel Nr. 17 nicht auf den ersten Blick, doch wird von ihr nicht erfasst, wenn der den Gewinn Versprechende im Vorfeld über das Entstehen oder die Höhe der zusätzlichen Kosten informiert – bei 0900-Nummern etwa die Gebühren pro Minute und eventuell die voraussichtliche Dauer des Telefongesprächs. Wenn Sie somit schon im Voraus wissen, welche Kosten auf Sie zu kommen, um den Gewinn zu erhalten, so verhält sich der Unternehmer nicht wettbewerbswidrig. Es geht daher bei Klausel Nr. 17 darum, dass Sie nicht darüber getäuscht werden, dass Sie den „Gewinn“ nur dann erhalten, wenn Sie zusätzliches Geld aufwenden.

Auch nicht erfasst von Klausel Nr. 17 ist die Situation, dass Sie Kosten auf sich nehmen müssen, um den Gewinn zu erhalten, wie etwa Fahrt- und Spritkosten, wenn Sie den Gewinn an einem bestimmten Ort abholen sollen. Die Höhe solcher Kosten liegt in Ihrem Verantwortungsbereich und ist Ihnen in aller Regel bekannt; zudem wissen Sie bereits von sich aus, dass Ihnen diese Kosten in einer solchen Situation entstehen.

Es muss keine Lüge sein – bloß ein schlechter Eindruck

Aus dem Wortlaut der Klausel Nr. 17 ergibt sich, dass es nicht darauf ankommt, dass der Verkäufer ausdrücklich und offensichtlich falsche Angaben macht. Vielmehr reicht es aus, dass der Verkäufer einen entsprechend falschen Eindruck bei den Verbrauchern erweckt. Somit hat die Klausel einen deutlich weiteren Anwendungsbereich als andere Klauseln, bei denen erforderlich ist, dass der Verkäufer ausdrücklich Falsches/Unwahres sagt.

Beispiel

Zur Veranschaulichung der Klausel nun ein weiteres kurzes Beispiel:

Oma Ruth erhält einen aufwendig gestalteten Brief, in dem geschrieben steht:

“

„Sehr geehrte Frau Ruth Müller, wir freuen uns, Ihnen bekannt geben zu dürfen, dass Sie ein Kaffee-Service gewonnen haben. Um zu erfahren, wie Sie an Ihren Gewinn gelangen, rufen Sie einfach die folgende Nummer an: 0900-123456xy (3,50€/Minute aus dem Festnetz (...).“

”

Oma Ruth freut sich sehr, dass scheinbar eine ihrer vielen Gewinnspielteilnahmen so erfolgreich verlaufen ist und wählt sogleich die angegebene Nummer. Allerdings landet sie immer wieder in einer Warteschleife und wird nie zu einer Ansprechperson durchgestellt.

Tatsächlich war der Absender des Briefs nie in Besitz des beschriebenen Kaffee-Services und hatte auch nie vor, dieses Oma Ruth (oder anderen „Gewinnern“) zukommen zu lassen.

In dem beschriebenen Fall liegt ein Verstoß gegen die Schwarze Klausel Nr. 17 vor.

Zunächst könnte man meinen, es läge ein Verstoß gegen die zweite Alternative der Klausel vor, wo es um die Zahlung eines Geldbetrags bzw. die Übernahme von Kosten geht. Denn Oma Ruth muss eine teure Rufnummer anrufen, um ihren angeblichen Gewinn zu erhalten. Allerdings hat der Absender des Briefs die Kosten dafür recht klar und präzise angegeben, so dass hierüber keine Täuschung vorliegt.

Jedoch liegt ein Verstoß gegen den ersten Teil der Schwarzen Klausel vor, denn es hat nie einen Preis oder Gewinn für Oma Ruth gegeben, obwohl der Absender des Briefs in dem Brief einen entsprechenden Eindruck erweckt hatte. Gerade das ist aber ein Verstoß gegen die Schwarze Klausel Nr. 17.

Fazit

Bei der Schwarzen Klausel Nr. 17 geht es um die typischen Fälle von Lug, Trug und Nepp im Rahmen von angeblichen „Gewinnspielen“. Zwar sendet uns der gesunde Menschenverstand in solchen Fällen in aller Regel sofort Alarmzeichen und mahnt zur Vorsicht, doch das allein reicht oft nicht, um die drohende Gefahr abzuwenden. Deshalb wird der Verbraucher zusätzlich von Klausel Nr. 17 geschützt. Man wird sehen, ob die Klausel in der Praxis halten kann, was sie in der Theorie verspricht.

In der nächsten Woche erfahren Sie mehr über Klausel Nr. 18!

Autor:

RA Max-Lion Keller, LL.M. (IT-Recht)

Rechtsanwalt