

OLG Frankfurt a.M.: Mitgliederstruktur eines Wettbewerbsverbands für Klagebefugnis mitentscheidend

Für die Klagebefugnis nach § 8 Abs. 3 Nr. 2 UWG muss ein Interessenverband u.a. nachweisen, dass ihm eine erhebliche Zahl an Unternehmen angehört, die Waren oder Dienstleistungen auf demselben Markt wie der Beklagte vertreiben. Das OLG Frankfurt a. M. entschied, dass hierfür nicht nur die reine Anzahl der Mitglieder entscheidend ist, sondern auch ihr wirtschaftliches Gewicht berücksichtigt werden muss.

Die Beklagte vertrieb gewerblich Comics und eine Comic-Figur auf eBay. Bei dem Angebot fehlte das Muster-Widerrufsformular. Zudem wurden weitere Informationspflichten verletzt – so fehlten Informationen zum Bestehen eines gesetzlichen Gewährleistungsrechts, Hinweise auf die enthaltene Mehrwertsteuer, die Versandkosten für den angebotenen Auslandsversand und Angaben zur Vertragstextspeicherung. Die Beklagte wurde daraufhin von einem Wettbewerbsverband abgemahnt. Die geforderte Unterlassungserklärung gab sie jedoch nicht ab.

Das LG Frankfurt a.M. verurteilte die Beklagte zur Unterlassung. Ihre hiergegen gerichtete Berufung hatte Erfolg. Sie war der Auffassung, dass in der Mitgliederliste des Verbands kein Händler enthalten sei, der in echter Konkurrenz zu ihr stehe. Das OLG Frankfurt a. M. stellte fest, dass dem Verband die nötige Klagebefugnis fehlte.

Beeinträchtigung anderer Unternehmen

Die Klagebefugnis nach § 8 Abs. 3 Nr. 2 UWG erfordert, dass dem Verband eine erhebliche Zahl von Unternehmen angehört, die Waren oder Dienstleistungen gleicher oder verwandter Art auf dem demselben Markt wie die Beklagte vertreiben. Das Gericht erläuterte zunächst, welche Unternehmen hiervon erfasst werden.

Damit sind solche Unternehmen gemeint, die dem Verletzer auf demselben sachlich und räumlich relevanten Markt als Wettbewerber begegnen, also um Kunden konkurrieren können [...]. Maßgebend ist allerdings nicht – wie im Kartellrecht – das zur Feststellung von Marktanteilen entwickelte Bedarfsmarktkonzept, so dass nicht nur Unternehmen in Betracht kommen, die die identischen Produkte wie der Beklagte anbieten. Vielmehr kommt es im Lauterkeitsrecht darauf an, ob sich die betreffenden Waren oder Dienstleistungen ihrer Art nach so gleichen oder nahe stehen, dass der Absatz des einen Unternehmers durch irgendein wettbewerbswidriges Handeln des anderen beeinträchtigt werden kann. Es reicht aus, dass die Mitgliedsunternehmen eine zumindest nicht gänzlich unbedeutende Beeinträchtigung durch die Wettbewerbsmaßnahme mit einer gewissen, wenn auch nur geringen Wahrscheinlichkeit zu befürchten haben.

Wettbewerbsverhältnis als weitere Voraussetzung

Zudem ist es erforderlich, dass zwischen dem Verletzer und den Mitgliedsunternehmen des Verbands ein Wettbewerbsverhältnis besteht. Auch hierzu äußerte sich das Gericht:

Es muss also ein Wettbewerbsverhältnis zwischen den Mitgliedsunternehmen und dem

Verletzer bestehen. Dieses wird in der Regel durch die Zugehörigkeit zur selben Branche (zB Unterhaltungselektronik) oder zumindest zu angrenzenden Branchen begründet. Es ist nicht erforderlich, dass der Mitbewerber gerade bei den Waren oder Dienstleistungen, die mit den beanstandeten Wettbewerbsmaßnahmen beworben worden sind, mit den Mitgliedsunternehmen im Wettbewerb steht. Entscheidend ist daher nicht, ob die Mitglieder des Klägers sich als Wettbewerber „fühlen“, sondern ob sie potentiell solche sein können. Zu berücksichtigen ist weiter, dass bei Online-Angeboten prinzipiell räumliche Grenzen nicht existieren.

Händler von Sammlerartikeln sind keine Wettbewerber

Das Gericht entschied, dass als Mitbewerber der Beklagten nur die Mitgliedsunternehmen des Verbandes zu berücksichtigen seien, die Bücher und/oder Spielwaren vertreiben. Die vom Verband angeführten Händler, die Sammlerartikel anbieten, seien nicht als Wettbewerber der Beklagten anzusehen.

Nicht hingegen als Wettbewerber des Beklagten im Sinne von § 8 III Nr. 2 UWG anzusehen sind die pauschal als Sammlerartikelhändler angeführten Mitglieder des Klägers. Der Beklagte weist zu Recht darauf hin, dass es sich insoweit um eine willkürliche Zusammenfassung von Mitgliedern handelt, die Waren gänzlich verschiedener Art anbieten. Der Begriff des Sammlerartikels ist insoweit zu weit und wenig greifbar. Der Sammler von Luxusautomobilen hat keine Berührungspunkte mit dem Sammler von Feuerzeugen, Kronkorken oder Streichholzheftchen. Es fehlt daher nicht nur an einem funktionellen Austauschverhältnis; vielmehr sind gegenseitige Auswirkungen auf den Absatz auszuschließen, solange der Oberbegriff des Sammlerartikels diese konturlose Weite aufweist.

Keine erhebliche Zahl von Wettbewerbern

Zudem hätte dem Verband eine „erhebliche Zahl“ von Unternehmen angehören müssen, die Waren oder Dienstleistungen gleicher oder verwandter Art auf demselben Markt vertreiben. Eine Mindestanzahl sei hierfür nicht erforderlich, so das Gericht, da auf vielen Märkten nur wenige Unternehmen tätig seien. Auch müsse nicht die Mehrheit der Mitbewerber dem Verband angehören.

Erforderlich sei vielmehr eine Anzahl, die ein missbräuchliches Vorgehen des Verbandes ausschließen lasse.

Es müssen lediglich Unternehmen aus dem Kreis der Mitbewerber auf dem relevanten Markt nach Anzahl und/oder Größe, Marktbedeutung oder wirtschaftlichem Gewicht in der Weise repräsentativ vertreten sein, dass ein missbräuchliches Vorgehen des Verbandes ausgeschlossen werden kann [...]. In Zweifelsfällen ist darauf abzustellen, ob die Zahl und wirtschaftliche Bedeutung der branchenzugehörigen Verbandsmitglieder den Schluss darauf zulässt, dass nicht lediglich Individualinteressen Einzelner, sondern objektiv gemeinsame („kollektive“) gewerbliche Interessen der Wettbewerber wahrgenommen werden. Dies kann auch bei einer geringen Zahl entsprechend tätiger Mitglieder anzunehmen sein. Daher ist nicht erforderlich, dass die Verbandsmitglieder nach ihrer Zahl und ihrem wirtschaftlichen Gewicht im Verhältnis zu allen anderen auf dem Markt tätigen Unternehmen repräsentativ sind.

Unterschiedliche Gewichtung der Mitglieder

Über diese hinreichende Anzahl von Mitgliedern, die Spielwaren oder Bücher vertreiben, verfügte der Verband jedoch nicht. Bei seinen Mitgliedern handelte es sich überwiegend um Verkäufer bei eBay, die eine Vielzahl verschiedener Waren anboten, dies aber oft nur in kleiner Stückzahl. Verschiedene Arten von Mitgliedern seien daher unterschiedlich zu gewichten. EBay-Händlern käme dabei eine andere Bedeutung zu als stationären Händlern.

Dies hat zur Folge, dass etwa Mitgliedern mit stationären Ladengeschäften, die schon länger am Markt tätig sind, für § 8 III Nr. 2 UWG größeres Gewicht zukommt als Mitgliedern mit kleinen Online-Shops auf Verkaufsplattformen wie e-Bay, die ebenso schnell entstehen wie wieder verschwinden können. Die mit der Schaffung eines klassischen stationären Einzelhandelsgeschäfts verbundenen Investitionen und Mühen sprechen für eine gewisse Verstetigung der geschäftlichen Tätigkeit, während Online-Shops auf Plattformen wie E-Bay mit geringerem Umsatz nicht dasselbe Gewicht zukommen kann. Die Eröffnung eines Geschäftsbetriebs ist ebenso schnell geschehen wie dessen Einstellung, nämlich durch einen Mausklick vom heimischen Wohnzimmer aus. Dies zeigt sich prototypisch an den vom Kläger in erste Instanz vorgelegten Mitgliederlisten, bei denen nach dem eigenen klägerischen Vortrag in der Berufung deutlich mehr als die Hälfte nicht mehr oder nicht mehr so tätig ist, wie der Kläger es zu Beginn des Rechtsstreits bei Vorlage seiner Mitgliederlisten behauptet hatte.

Im konkreten Fall stellte das Gericht fest, dass von den genannten 80 Mitgliedern nur 23 überhaupt als relevant in Betracht kamen. Die meisten Mitglieder in den Kategorien „Spielzeug“ und „Bücher“ vertrieben nur in unerheblichem Umfang Waren gleicher oder verwandter Art. Und bei den Unternehmen, die die entsprechenden Waren in nicht nur unerheblichem Umfang vertrieben, handelte es sich um von Comics weit entfernte Themenfelder, z.B. Blumen.

Das Gericht nahm daher an, dass nicht die Wahrnehmung von Kollektivinteressen im Vordergrund stand. Der Verband war damit nicht klagebefugt.

Alexander Kirch/Shutterstock.com