

66. Verstößt eine Vertriebsart, die dem sog. Schneeballensystem ähnlich ist, gegen § 1 UmlWG? Ist für ihre rechtliche Beurteilung der Umstand von Bedeutung, daß neben dieser Art des Vertriebs die Leistung barer Ratenzahlungen in die Wahl des Käufers

gestellt ist? Verstößt die Veranstaltung einer Auspielung im Sinne des § 286 StGB. schon wegen Fehlens der obrigkeitlichen Genehmigung gegen die guten Sitten?

UnWbG. § 1. BGB. § 826. StGB. § 286.

II. Zivilsenat. Urf. v. 7. Dezember 1926 i. S. der Firma B. (Bekl.) w. Reichsverband deutscher Mechaniker e. V. (Bl.). II 203/26.

I. Landgericht Göttingen.

II. Oberlandesgericht Celle.

Die Beklagte, die ein Fahrradgeschäft in D. betreibt, bedient sich seit einiger Zeit zum Vertrieb ihrer Ware eines besonderen Systems und zwar in vier Ausgestaltungen, die im Grundjag übereinstimmen und nur in Einzelheiten gewisse Abweichungen aufweisen.

Bei der ersten Art muß der Käufer einen „Bestellschein“ unterschreiben, in dessen Vordruck es heißt: „Ich . . . bestelle hiermit . . . ein . . . Fahrrad . . . auf Teilzahlung zum Preise von *GM* 128.— in Raten innerhalb 4 Monaten durch Einlösung von jeweilig 4 Bestellscheinen, welche ich ebenfalls rechtzeitig verwenden werde. Das Fahrrad bleibt Eigentum vorewähnter Firma bis zur Vollzahlung obigen Betrags. Eventuell stehen infolge meines Verzugs der Lieferantin alle Rechte wie Schadensersatz usw. zu. Als erste Anzahlung habe ich an umstehenden Vertreter den Betrag in Höhe von *GM* 8.— gezahlt. Die Ratenzahlungen bitte ich durch Postnachnahme zu erheben.“ Unter der Unterschrift, und zwar am unteren Rande des Blattes, steht folgende in die Augen fallende Erklärung: „Rübrige Vertreter können sich mit einer Bargeldausgabe von *GM* 8.— ein gutes brauchbares Fahrrad in kürzester Zeit verdienen und übernehmen wir ein volles Jahr Garantie.“ Auf der Rückseite befindet sich der Ausdruck für die Quittung über die an den Vertreter gezahlte Anzahlung von 8 *GM*. Bei der zweiten Art des Vertriebs bestellt der Käufer in dem von ihm zu unterschreibenden Bestellschein ein Fahrrad „zum Preise von *GM* 128.— auf Teilzahlung in sukzessiv gleichen Raten innerhalb vier Monaten.“ Der Text lautet dort weiter: „Damit ich mit das . . . Fahrrad mit wenig Barmitteln beschaffen kann, bitte ich um postwendende Zusendung von 4 Bestellscheinen unter gleichzeitiger Erhebung einer Nachnahme in Höhe von *GM* 32.— als erste Rate auf vorstehenden

Kaufabschluß, worauf ich Ihnen weitere Aufträge überbringen werde. Die Verkaufsprovision von $\text{GM } 22$.— für jeden neuen Auftrag bitte ich meinem Konto gutzuschreiben. Obiges Fahrrad bleibt Eigentum der Lieferantin bis zur Vollzahlung des Kaufpreises. Ihrem . . . Vertreter händigte ich die Anzahlung von $\text{GM } 8$.— in bar aus. Es soll der Gegenkontrahentin frei stehen, jederzeit ein weiteres Kundenwerben zu untersagen." Auf der Rückseite befindet sich der gleiche Quittungsausdruck wie bei dem vorigen Bestellschein; auf der Vorderseite unten fehlt aber der Satz über die Aussichten für rührige Vertreter. Bei der dritten und vierten Vertriebsart kommen je 2 Scheine in Betracht. Der Käufer muß hier zunächst einen „Auftrag“ unterschreiben, der beide Male dahin lautet, daß er ein Fahrrad zum Preise von $\text{RM } 128$.— auf Ratenzahlung bestellt, an dem die Beklagte sich das Eigentum vorbehält bis zur Bezahlung des Kaufpreises. Nach Einsendung des Auftrags erhält der Käufer bei der dritten Art ein gedrucktes Schreiben der Beklagten, worin diese ihm verspricht, für jeden ihr übermittelten Auftrag zur Lieferung eines Fahrrades ihm 24 RM gutzuschreiben, sobald der neue Käufer, wie in der gedruckten Annahmeerklärung der Beklagten ausdrücklich gesagt ist, eine Ratenzahlung von 32 RM geleistet habe. Bei der vierten Vertriebsart verwendet die Beklagte statt dieses Schreibens das folgende: „Wir bestätigen . . . den Empfang Ihres Auftrags und werden selbigen prompt und reell zur Ausführung bringen. Ihre gütige Weiterempfehlung unserer Firma in Ihren Freundes- und Bekanntenkreisen wäre uns sehr angenehm. Sollte es Ihnen möglich sein, uns Aufträge zu übermitteln, würden wir Ihnen für jeden Auftrag 24 RM vergüten. Ob Sie uns Aufträge einreichen oder nicht, ist natürlich Ihr freier Wille. Jeder Auftraggeber muß absolut kreditwürdig sein. Nebenabmachungen haben für uns keine Verbindlichkeit. Aufträge von Geschäftsunfähigen und Minderjährigen sind nicht rechtsgültig.“ Diese vierte Vertriebsart hat die Beklagte, wie sie vorbringt, seit Anfang 1926 ausschließlich ausgeübt, die dritte dagegen vorher nur kurze Zeit lang, und noch früher die erste und die zweite Art.

Die Beklagte verfuhr so, wie die Scheine ergeben. Sie schrieb die „Provision“ von 22 RM bei der ersten und zweiten, von 24 RM bei der dritten und vierten Vertriebsart dem Besteller gut, sobald er einen weiteren Käufer geworben hatte, der selbst oder dessen ge-

worbener Käufer den Barbetrag von 22 R. M. bei der ersten und zweiten Vertriebsart und von 8 R. M. Anzahlung + 24 R. M., zusammen also 32 R. M., je nach der Vertriebsart an die Beklagte als erste Rate bar zahlte. Wurde zwar die erste, aber nicht mehr die zweite Rate gezahlt, so teilte die Beklagte dies ihrer Angabe nach dem Käufer mit, der ihr den weiteren Käufer verschafft hatte. Hatten auch dessen Bemühungen keinen Erfolg, so schrieb die Beklagte den Betrag der „Provision“ dem „Werber“ wieder zu Lasten. Beim Ausfall späterer Raten will sie dem Werber die Provision nicht mehr zu Lasten geschrieben haben. Die Beklagte hat nach ihrem Vorbringen das Herrenrad für 88 R. M. und das Damenrad für 95 R. M. bezogen und mit einem durchschnittlichen Verkaufspreis von 104 R. M. gerechnet.

Auf Grund dieses Geschäftsbetriebs wurde gegen die Beklagte Anzeige wegen Veranstellung einer öffentlichen Auspielung ohne obrigkeitliche Erlaubnis erstattet. Daraufhin fand eine Beschlagnahme bei ihr statt, und die Polizei untersagte ihr die weitere Verwertung ihrer Bestellscheine. Die Beklagte bezeichnete gegenüber Angriffen anderer Fahrradhändler ihre Vertriebsarten als reelle Geschäfte mit Rabattgewährung bei Werbung neuer Käufer. In der Folge erhob der Verein die jetzige Klage auf Unterlassung des Verkaufs und der öffentlichen Anpreisung von Fahrrädern „nach dem bisher von der Beklagten betriebenen Abzahlungs- und Werbesystem“. Der Kläger ist der Ansicht, daß die Verkaufsarten der Beklagten unerlaubte öffentliche Auspielungen im Sinne des § 286 StGB. und unlauteren Wettbewerb im Sinne des § 1 UnWGB. darstellen.

Das Landgericht wies die Klage ab. Das Oberlandesgericht gab ihr statt. Die Revision der Beklagten blieb erfolglos.

Aus den Gründen:

Da die Unterlassungsklage von einem Verband zur Förderung gewerblicher Interessen erhoben ist, kann der Klageanspruch nur auf §§ 1, 3 UnWGB. gestützt werden (§ 13 daselbst). Das Berufungsgericht legt seiner Prüfung, ob der Klagegrund des § 1 UnWGB., insbesondere also ein Verstoß gegen die guten Sitten gegeben sei, die von der Beklagten nach ihrer eigenen Angabe seit Anfang 1926 geübte vierte Vertriebsart zugrunde. Es berücksichtigt bei Feststellung ihres Inhalts und bei dessen rechtlicher Beurteilung

aber auch, daß sie sich als Ergebnis der früheren Vertriebsarten darstellt.

Wie das Berufungsgericht feststellt, kann jeder ein Fahrrad für 128 *R.M.* kaufen gegen Anzahlung von 8 *R.M.*, die gewissermaßen als Entgelt anzusehen sind für das Recht, an dem Verfahren teilzunehmen, und von 5 Monatsraten von je 24 *R.M.* Der Besteller erhält aber von der Beklagten für jeden von ihm geworbenen neuen Käufer, den er der Beklagten unter Übersendung eines von diesem unterschriebenen Bestellscheins benennt und dem gegenüber dann die gleichen Vertragsbestimmungen bestehen, 24 *R.M.* gutgeschrieben nach Eingang der ersten gleich hohen Ratenzahlung dieses oder des von ihm weiter geworbenen Käufers zuzüglich 8 *R.M.* Anzahlung. Der erste Käufer muß also, um von der ersten Barrate befreit zu werden, innerhalb eines Monats seit Kaufabschluß einen neuen Käufer gefunden haben, der seinerseits innerhalb Monatsfrist keinen neuen Käufer findet und deshalb die erste Monatsrate bar zahlt oder dessen geworbener neuer Käufer keinen weiteren Käufer findet und deshalb seinerseits die erste Monatsrate bar zahlt. Entsprechend verhält es sich mit der zweiten, dritten, vierten und fünften Monatsrate. Dabei ist zu beachten, daß die Zahlung der baren Monatsraten innerhalb des seit Kaufabschluß mit dem ersten Käufer laufenden Monats erfolgt sein muß, um die Befreiung des ersten Käufers von der ersten Monatsrate zu bewirken. Diese Feststellung des Inhalts der vierten Vertriebsart beruht auf eingehenden Erwägungen des Berufungsgerichts, da bei der vierten Vertriebsart weder der vorgedruckte Auftrag noch die vorgedruckte Antwort (Annahme) der Beklagten glatten Aufschluß gibt über die Höhe und die Zahl der Raten und die Fälligkeitstermine, ferner über die Verpflichtung zur Leistung einer baren Anzahlung von 8 *R.M.* an die Beklagte, sowie endlich darüber, daß die Gutschrift nicht etwa schon für die Mitteilung der Kaufbereitschaft eines Dritten, sondern erst nach Eingang der ersten Monatsrate von 24 *R.M.* + 8 *R.M.* Anzahlung erfolgt. Bei der dritten Vertriebsart war wenigstens dieses letztere Erfordernis im gedruckten Annahmeschreiben der Beklagten klar zum Ausdruck gebracht. In dieser ausdrücklichen Erklärung bestand nach der Feststellung des Berufungsgerichts der einzige Unterschied der Angaben zwischen der dritten und der vierten Vertriebsart. Entsprechend der Befreiung der früheren Käufer verhält es sich

auch mit der Befreiung späterer Käufer. Dabei ist zu betonen, daß zwar grundsätzlich die wirkliche Barzahlung des letzten Geworbenen die gleich hohe Gutschrift für die Vormänner bewirken, diese also von der betreffenden Ratenzahlung befreien soll. Aber nach der eigenen Angabe der Beklagten wurde dem Werber die ihm auf Grund der Barzahlung der ersten Kaufpreistrater des Geworbenen gutgeschriebene Provision in gleicher Höhe wieder zur Last geschrieben, wenn der Geworbene die zweite Rate nicht mehr bar zahlen konnte, „da der neue Käufer habe kreditwürdig sein müssen“.

Was die Zahl der Kunden und Räder betrifft, so ergibt sich für die 3. und 4. Vertriebsart folgendes Bild: Der erste Käufer wirbt 5 neue Käufer; von diesen wirbt jeder wieder 5 neue Käufer usw.; so ergibt das schließlich $1 + 5 + 25 + 125 + 625 = 781$ Käufer. Nimmt man nun an, daß schon die dritte Reihe der Käufer keine neuen Käufer mehr findet und deshalb zur Barzahlung der Monatsraten gezwungen ist, so erhält die Beklagte außer der Anzahlung von je 8 *R.M.* von den ersten ($1 + 5 + 25 =$) 31 Käufern 248 *R.M.*, ferner $25 \times 120 \text{ R.M.} = 3000 \text{ R.M.}$, zusammen 3248 *R.M.* Für diesen Gesamtbetrag hat sie 31 Räder zu liefern, sie erhält daher für jedes Rad 104,80 *R.M.* Da die Anzahlung von 8 *R.M.* von jedem Käufer zu leisten ist, bekommt die Beklagte bei 781 Käufern 6248 *R.M.* Anzahlung. Nimmt man an, daß die 1. bis 4. Käuferreihe durch Barzahlung der letzten 625 Käufer, die keine weiteren Käufer mehr fanden, von allen baren Monatsraten befreit wurde, so erhält die Beklagte $625 \times 120 \text{ R.M.} = 75000 \text{ R.M.}$, dazu $781 \times 8 = 6248 \text{ R.M.}$ Anzahlung, insgesamt also 81248 *R.M.* Da sie für diesen Gesamtbetrag 781 Räder zu liefern hätte, so erhielte sie für jedes Fahrrad 104,03 *R.M.*

Bei den beiden ersten Vertriebsarten erhielt die Beklagte zwar nicht die Anzahlung von 8 *R.M.* (da der Werber diese für sich behielt), wohl aber eine Monatsrate in Höhe von 32 *R.M.* von jedem Käufer, die sich dieser dann wieder erstatten ließ durch die von den nächsten 4 Käufern, deren Gewinnung ihm gelang, an ihn zu leistende Anzahlung von je 8 *R.M.* und 4 Monatsraten von je 22 *R.M.* Von letzteren wurde der Käufer jedoch befreit, wenn er 4 neue Käufer warb, da ihm für jeden neuen Käufer nach Eingang einer baren Ratenzahlung des letzteren ein Betrag von 22 *R.M.* gutgeschrieben wurde. Leisteten die 4 neuen Käufer die Anzahlung von je 8 *R.M.*

an den Werber und zahlten außerdem sie selbst oder die von ihnen gewonnenen Käufer je 32 R. M. als Anzahlung sowie ein jeder der 4 neuen Käufer 4 Monatsraten von je 22 R. M. an die Beklagte, so erwarb er ein Fahrrad allein für die von ihm an den Werber geleistete bare Anzahlung von 8 R. M., die er auch im günstigsten Falle nicht erstattet erhielt. Bei den zwei ersten Vertriebsarten baut sich die Reihe bis zur 5. Käufergruppe also folgendermaßen auf: $1 + 4 + 16 + 64 + 256 = 341$ Käufer. Hier würde sonach die Beklagte, wenn man annimmt, daß die 1. bis 4. Käuferreihe von allen Barzahlungen außer der ersten von 32 R. M. frei geworden ist (weil die letzten 256 Käufer mangels weiterer Abnehmer die Raten bar zahlen mußten), insgesamt erhalten $(85 \times 32) + (256 \times 120) = 2720 + 30720 = 33440$ R. M. Da sie hierfür 341 Räder zu liefern hätte, erhielte sie bei diesen beiden ersten Vertriebsarten 98,06 R. M. für jedes Rad. Nimmt man aber an, daß schon die 3. Reihe der Käufer keine neuen Käufer mehr findet und deshalb zur Bezahlung der Monatsraten gezwungen ist, so erhält die Beklagte von den ersten $1 + 4 + 16 = 21$ Käufern $(5 \times 32) + (16 \times 120) = 160 + 1920 = 2080$ R. M. Da sie für diesen Gesamtpreis 21 Räder zu liefern hätte, so würde sie in diesem Falle für jedes Rad 99,05 R. M. erhalten.

Die Beklagte stellt sich also bei der vierten Vertriebsart, mit der die dritte inhaltlich übereinstimmt, besser als bei den beiden ersten. Nach der Annahme des Berufungsgerichts, die auf der nicht widerlegten Behauptung der Beklagten selbst beruht, hat diese sich zur Zeit der letzten mündlichen Verhandlung vor dem Berufungsgericht nur noch der vierten Art bedient.

In diesen vier Vertriebsarten erblickt der Berufsrichter einen Verstoß gegen § 1 UnWB. Er bejaht die Sittenwidrigkeit unabhängig davon, ob auch eine unerlaubte Auspielung im Sinne des § 286 Abs. 2 StGB. vorliegt. Träfe letzteres zu, so wäre nach Ansicht des Berufungsgerichts wegen Fehlens der erforderlichen Genehmigung die Sittenwidrigkeit ohne weiteres anzunehmen. Dem wird jedoch in dieser Allgemeinheit nicht beigetreten werden können. Eine gegen die guten Sitten verstößende Handlung der Beklagten wäre darin allein noch nicht zu finden, daß ihr System eine — nicht genehmigte — Auspielung darstellen würde und die abgeschlossenen Geschäfte daher nach § 134 BGB. nichtig wären. Eine unerlaubte Auspielung ist an sich noch nicht sittenwidrig, weil sie ohne die vor-

geschriebene Erlaubnis veranstaltet wird. Es müßten vielmehr in der Art der Auspielung, in ihrem Zweck, in ihren Folgen Tatumsstände liegen, die ihr das Gepräge der Sittenwidrigkeit geben. Der Umstand allein, daß das Publikum vor den Gefahren öffentlicher Auspielungen geschützt werden soll, genügt hierfür noch nicht. Der Anlaß zu dem durch die Vorschrift des § 286 StGB. der Allgemeinheit gewährten Schutz liegt einerseits in der Erwägung, daß derartige Veranstaltungen wegen des bei ihnen maßgebenden Einflusses des Zufalls geeignet sind, die Spielleidenschaft zu erwecken und die Teilnehmer durch die unsichere Aussicht auf einen den Einsatz übersteigenden Vorteil zu unnötigen und deshalb unwirtschaftlichen Ausgaben zu verleiten, andererseits in der Gefahr der Schädigung der Teilnehmer infolge von Täuschung und Übervorteilung (Urteil des I. Straffenatzs des RG. in JW. 1926 S. 52 Nr. 1).

Die Umstände lassen nun keinen Zweifel darüber, daß hier eine Auspielung im Sinne des § 286 StGB. vorliegt. Zum Wesen der Auspielung gehört es, daß der Veranstalter den Spielern gegen Leistung eines Einsatzes die Aussicht auf einen Gewinn, d. h. auf eine nicht in Geld bestehende Sache eröffnet und daß bei der Verwirklichung der Gewinnhoffnung der Zufall, d. h. ein der Einwirkung des Spielers entzogener Ursachenverlauf, eine wesentliche Rolle spielt (RGSt. Bd. 34 S. 390 und 403, Bd. 60 S. 250; JW. 1926 S. 52 Nr. 1; RGZ. Bd. 60 S. 379). Die Gewinnhoffnung, die hier dem Besteller eröffnet wurde, gründete sich auf die Möglichkeit, bei sämtlichen vier Vertriebsarten der Beklagten ein brauchbares Fahrrad für ganz wenig Geld, nämlich für die bare Anzahlung von nur 8 RM zu erhalten, die bei den beiden letzten Arten an die Beklagte, bei den beiden ersten an den Werber zu leisten war. Nach feststehender Rechtsprechung (vgl. RGSt. Bd. 34 S. 448, Bd. 55 S. 270, Bd. 60 S. 250; RGZ. Bd. 60 S. 379; JW. 1916 S. 1127 Nr. 12, 1926 S. 52 Nr. 1) kann der Einsatz verdeckt in die Form einer Kaufpreiszahlung oder -teilzahlung gekleidet sein. Ein solcher Fall liegt hier vor. Man könnte hier sogar annehmen, daß nicht bloß die Kaufpreiszahlung, sondern auch die beim Ausfall der Gewinnhoffnung bestehende Verpflichtung zur Bezahlung der übrigen Kaufpreistraten den Einsatz bildete. Das ein Tatbestandsmerkmal der Auspielung bildende aleatorische Element liegt hier darin, daß es von vornherein unsicher war, ob es dem Käufer gelingen

würde, die zur Befreiung von seiner Kaufpreisrestschuld erforderlichen weiteren Käufer zu finden und daß es nicht allein von seiner Geschicklichkeit und Kühnigkeit, sondern überwiegend vom Zufall abhängt, ob er Personen findet, die nicht nur zum Abschluß eines solchen Geschäfts bereit, sondern auch zu seiner Erfüllung, d. h. zur Barzahlung der Kaufpreisraten imstande sind, falls es ihnen nicht gelingen sollte, zahlende Käufer in vierfacher Zahl als unmittelbare Hintermänner oder in entsprechender vielfacher Bierzahl als spätere Hintermänner zu gewinnen. Dieses aleatorische Element verstärkt sich, je weiter sich das Vertriebssystem der Beklagten in zahlreichen kürzeren oder weniger zahlreichen längeren Käuferketten ausdehnt und je stärker hierdurch der Bedarf an Fahrräbern gedeckt ist, je schwieriger also die Gewinnung neuer Käufer wird. Bei den beiden ersten Vertriebsarten erhöhte sich das Risiko ferner noch dadurch, daß die Beklagte laut ausdrücklicher Vertragsbestimmung das Recht hatte, jederzeit weitere Werbungen zu untersagen. Ferner ist bei allen vier Vertriebsarten der ständig fühlbarer werdende Umstand zu berücksichtigen, daß die als Voraussetzung für die Befreiung des Käufers von der Erfüllungspflicht festgesetzte Einhaltung der aufeinander folgenden Monatsfristen für die Barzahlungen späterer Käufer einfach unmöglich wird.

Entgegen der Meinung der Revision ist es unerheblich, daß den Abnehmern der Erwerb der Fahrräder auch dann gestattet ist, wenn jener Zufall nicht oder nur teilweise eintritt. Wird von diesem Anerbieten der Beklagten Gebrauch gemacht, so liegt eben neben der Auspielung ein selbständiges oder mit der Auspielung verbundenes Kaufgeschäft vor, das auch im Falle solcher Verbindung den rechtlichen Charakter der Auspielung nicht beeinflusst.

Das auf der Grundlage des Angebots barer Ratenzahlungen des — einzigen — Käufers etwa zustande gekommene Geschäft, mit Eigentumsvorbehalt bis zur Vollzahlung des Kaufpreises, ist natürlich nicht zu beanstanden. Es handelt sich um zwei ganz selbständig zu beurteilende Angebote.

Die Auspielung war auch öffentlich. Denn der Preis der mit der Beklagten in Verbindung getretenen Abnehmer von Bestellscheinen ist ganz unbestimmt und unbegrenzt.

Diese — nicht genehmigte — öffentliche Auspielung stellt nach ihrer Art, ihrem Zweck und ihren Folgen ein sittenwidriges

Tun der Beklagten dar. Deren ganzes Verkaufssystem ist darauf aufgebaut, daß sie durch die Möglichkeit, bei Erfüllung gewisser Bedingungen schon für 8 *RM* ein Fahrrad zu gewinnen, viele zur Abnahme der Bestellscheine zu verleiten sucht, die ohne solche Aussicht kein Geld zur Erwerbung eines Rades ausgeben würden. Auf die Möglichkeit, einen so verlockenden Gewinn zu machen, weist der den Bestellscheinen für die beiden ersten Vertriebsarten aufgedruckte Satz hin: „Müßrige Vertreter können sich mit einer Bargelbtausgabe von 8 *RM* ein gutes brauchbares Fahrrad in kürzester Zeit verdienen.“ Das Berufungsgericht stellt aber fest, daß das Fehlen dieser ausdrücklichen Erklärung auf den Auftrags- und Annahmescheinen der beiden letzten Vertriebsysteme unerheblich sei. Denn auch diese Vertriebsarten — so führt der Berufsrichter aus — verheißen in Wahrheit das gleiche; außerdem sei in den in Betracht kommenden Kreisen aus den bisherigen Bestellscheinen allgemein bekannt, daß jene Möglichkeit im Falle des Eintritts in die Kette der Abnehmer auch ohne den erwähnten ausdrücklichen Hinweis fortbestehe. Diese Ausführung wird von der Revision nicht bemängelt und ist auch rechtlich einwandfrei. Für die Allgemeinheit ist, wie das angefochtene Urteil feststellt, die in Aussicht gestellte Erwerbsmöglichkeit allein der Anreiz zur Beteiligung. Von der in Wahrheit außerordentlich schwierigen, infolge der steigenden Versorgung des Publikums mit Fahrrädern immer schwerer, ja geradezu aussichtslos werdenden Erreichung dieses Zieles macht man sich in der Allgemeinheit keine Vorstellung. Es fehlt den Leuten, wie das Berufungsgericht weiter darlegt, die nötige Umsicht und Erfahrung, um die nicht klaren Bestimmungen, deren von der Beklagten gewollter Inhalt bei der vierten Vertriebsart am schwersten zu ergründen ist, in ihrer vollen Tragweite zu verstehen und sich danach ein richtiges Bild zu machen von dem fest gegliederten Aufbau des Systems der Beklagten und von den der Gewinnerzielung entgegenstehenden Hemmnissen. Zum Teil will sich aber auch das Publikum nach seiner ganzen Einstellung mit Überlegungen über das System und die Möglichkeit des Fehlschlagens der Gewinnerwartung gar nicht abgeben. Dabei handelt es sich, wie das Berufungsgericht annimmt, um die weiten Kreise von jungen Leuten, die lebhaftes Interesse an dem Besitz eines möglichst billig zu erwerbenden Fahrrads haben. Bei diesen wirkte schon die verheißene

Gewinnaussicht bestimmend, da sie sich regelmäßig überhaupt keine Sorge über Zukunftsmöglichkeiten machten. Aber auch bei vielen an sich ruhigeren und erfahreneren älteren Leuten werde durch die ihnen in Aussicht gestellte Möglichkeit, schnell und gegen ganz geringen Einsatz ein Fahrrad zu gewinnen, die Stimme der Vernunft leicht übertönt. Diese Darlegung ist nach ihrem Zusammenhang nicht, wie die Revision meint, so zu verstehen, solche Leute seien an sich entschlossen, ein Fahrrad zu kaufen, sie seien sich nur über die Ankaufsstelle bisher nicht klar gewesen und hätten sich nun durch die von der Beklagten eröffnete Gewinnaussicht zum Ankauf bei ihr bestimmen lassen. Es handelt sich hierbei vielmehr um Personen, die zwar an sich Interesse für ein Fahrrad haben, aber aus Mangel an Mitteln niemals ein solches angeschafft hätten, wenn sie nicht gerade durch die von der Beklagten verheißene Gewinnaussicht dazu bestimmt worden wären. Das Berufungsgericht erwägt, daß ein Käufer zwar auch vor seiner verpflichtenden Unterschrift sich darüber vergewissern könne, ob er fünf Abnehmer habe; es stellt dann aber fest, daß das erfahrungsgemäß kaum der eine oder andere und keinesfalls die große Menge der Durchschnittskäufer tue. Diese begännen erst nach Abgabe der Erklärung, durch die sie sich zur Abnahme eines Rades verpflichten, mit dem Auffuchen von fünf weiteren Käufern und lernten nun erst die große Schwierigkeit der Auffindung von fünf Personen kennen, die zur Erfüllung der von ihnen übernommenen gleichen Verpflichtungen nicht nur bereit, sondern auch imstande seien. Finde aber ein Besteller überhaupt keine oder nur weniger als fünf weitere Käufer oder erfüllten die von ihm gefundenen fünf weiteren Käufer ganz oder teilweise ihre Verpflichtungen gegenüber der Beklagten nicht, so gehe er nicht nur des erhofften Gewinns verlustig, sondern sei auch auf Grund seines Vertragsverhältnisses verpflichtet, seine Monatsraten, soweit sie nicht von Käufern, die er geworben, gezahlt würden, an die Beklagte zu zahlen. Diese Verpflichtung, an die der Durchschnittskäufer bei Abgabe seiner Unterschrift nicht gedacht habe, entspreche sehr häufig keineswegs seinen Verhältnissen, sei vielmehr höchst unwirtschaftlich für ihn.

Dieser vom Berufungsgericht einwandfrei dargelegte gewöhnliche Verlauf der Dinge läßt keinen Zweifel darüber zu, daß es sich bei den Vertriebsarten der Beklagten um eine schwere Gefährdung

wirtschaftlicher Interessen gerade solcher Volkskreise handelt, die der wirtschaftlichen Fürsorge am meisten bedürfen. Schon dieses Ergebnis, dessen sich die Beklagte als Urheberin aller Einzelheiten ihres Vertriebssystems bewußt ist, muß Bedenken gegen die Lauterkeit ihres Verhaltens erwecken. Jeder Zweifel in dieser Beziehung schwindet aber, wenn man berücksichtigt, daß das Mittel, dessen sie sich zur Verleitung namentlich auch von Angehörigen weniger bemittelter Kreise zu übermäßigen Ausgaben bedient, die Erregung der Spielsucht durch ein auf Täuschung abzielendes Vorgehen und die bewußte Ausnutzung der Leichtgläubigkeit und Unerfahrenheit derjenigen Kreise ist, an die sie sich wendet. Ein Vertriebssystem, das darauf aufgebaut ist, mit Hilfe stets gleichlautender Bestell-, Auftrags- und Annahmescheine den auf leichte Gewinnerzielung vertrauenden Käufer in Unkenntnis über die Zahl der bereits Beteiligten zu belassen, obgleich seine Gewinnaussichten durch die Zahl der Mitbewerber wesentlich mitbestimmt werden, ist ein in hohem Grade unlauteres Geschäftsgebaren. Es stellt eine Spekulation auf die Unüberlegtheit und Torheit des Publikums und eine Ausbeutung der Spielsucht dar. Es handelt sich nicht um ein ehrliches Mittel zur Förderung des Massenabfahes, sondern um ein schon vom wirtschaftlichen Standpunkt verwerfliches, vom Standpunkt des kaufmännischen Anstandsgefühls aber unlauteres Mittel, um sich ohne jede Steigerung der Güte der Ware und ohne jegliche Aufwendung für Reklame binnen kurzer Zeit eine bedeutende Vergrößerung des Abfahes zu verschaffen, und zwar zum Nachteil der Wettbewerber, die ihre Waren nach den Grundsätzen des lauterer Geschäftsverkehrs umsetzen. Daher stellen die untereinander aufs engste verwandten vier Vertriebsarten der Beklagten eine Verletzung des § 1 UnlWG. dar. Die Revision irrt, wenn sie meint, die Frage, ob eine zu Zwecken des Wettbewerbs vorgenommene Handlung gegen die guten Sitten verstoße, beantworte sich danach, ob das laufende Publikum sich durch das beanstandete Verhalten benachteiligt fühle. Maßgebend hierfür ist vielmehr die Anschauung der anständig denkenden Geschäftswelt.

Rechtlich unterscheidet sich das System der Beklagten nicht von dem sog. Hydra-, Schneeballen- oder Gellashystem, wenn auch bei diesem die (beim Vertriebsverfahren der Beklagten neben der Auspielung vorhandene) Möglichkeit, die Ware von vornherein gegen

Barzahlung in Raten zu kaufen, nicht besteht, der Weiterverkauf der Gutscheine und dergl. vielmehr erfolgen muß behufs Begleichung des vollen Kaufpreises und bei Gefahr des Verfalls der getilgten Raten. Wie das Hydra-, Schneeballen- oder Gella-Gutscheingeschäft ist auch das System der Beklagten auf die progressiv wachsende Zahl der Käufer aufgebaut. Bei beiden Systemen ist dem Unternehmer nicht mit den wenigen Käufern gedient, die bei besonderer Vorsicht noch mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit auf die Erfüllung der Bedingungen rechnen können. Das Geschäft des Unternehmers solcher Systeme soll vielmehr größten Umfang erreichen. Dazu bedarf es einer großen Zahl solcher Käufer, die es aus Gewinnlust in Verbindung mit Unerfahrenheit, Leichtsinne oder Vertrauensseligkeit auf den Zufall ankommen lassen. Alle diese Systeme sollen sich ihrer Idee nach ins Unbegrenzte, d. h. bis zur völligen Unmöglichkeit weiterer Ausführung, ausdehnen. Sie verstoßen sämtlich nach Beweggrund, Inhalt, Zweck und Folgen gegen die Grundsätze des lautereren Geschäftsverkehrs, der von Treu und Glauben beherrscht sein soll, und verletzen sonach die guten Sitten. Sie schädigen auch durch die auf unlautere Weise zu bewirkende Gewinnung von Käufern die Mitbewerber, die sich solcher unlauteren Mittel nicht bedienen.

Die Klagenprüche auf Unterlassung des Verkaufs von Fahrrädern auf Abzahlung mit der Vergünstigung, daß der Käufer die Kaufpreistraten durch Werbung jedesmal mehrerer neuer Käufer tilgen kann, und auf Unterlassung des öffentlichen Angebots der Ware unter derartigen Bedingungen sind daher vom Berufungsgericht mit Recht nach § 1 UnWG. für begründet erklärt worden.

Inwiefern die alle vier Vertriebsarten treffende Beurteilung der Beklagten deshalb, weil diese nur noch die vierte Vertriebsart ausübt, ein Hinausgehen über den Klagenantrag und daher eine Verletzung des Grundsatzes des § 308 B. d. enthalten soll, ist nicht recht verständlich. Es könnte sich doch nur darum handeln, ob etwa für die von der Beklagten angeblich aufgegebenen ersten drei Vertriebsarten die Wiederholungsgefahr zu verneinen wäre. Das Berufungsgericht hat, indem es auch diese drei Vertriebsarten in die Beurteilung einbezogen hat, die Gefahr auch insoweit bejaht. Daß seine Annahme auf einem Rechtsverstoß beruht, ist nicht anzuerkennen. Vielmehr sprechen die Umstände des Falles ohne

weiteres dafür, daß die drei früheren Vertriebsarten von der Beklagten jederzeit wieder aufgenommen werden können; denn sie stellen ja nur Spielarten desselben, den Schneeballencharakter tragenden Grundgedankens des ganzen Vertriebssystems dar und weichen von der vierten (wie angenommen werden mag, zur Zeit der letzten mündlichen Verhandlung vor dem Berufungsgericht noch allein geübten) Vertriebsart nur in unwesentlichen Punkten ab. Diese Möglichkeit liegt um so näher, als die Beklagte im Rechtsstreit mit Entschiedenheit die rechtliche Zulässigkeit ihrer sämtlichen Vertriebsarten vertreten hat.

Gegen das vom Berufungsgericht weiter ausgesprochene Verbot des öffentlichen Angebots des Abzahlungs- und Werbesystems der Beklagten in allen seinen Spielarten sind selbständige Angriffe von der Revision nicht erhoben. Ein Rechtsverstoß ist in der Begründung des Berufungsgerichts auch zu diesem Punkte nicht enthalten.