

Titel:

Unterlassungs- und Folgeansprüche wegen irreführender Werbebehauptungen

Normenketten:

UWG § 2 Abs. 1 Nr. 3, § 8 Abs. 3 Nr. 1

RDG § 10 Abs. 1 S. 1 Nr. 1, § 2 Abs. 2 S. 1

BGB § 433, § 453 Abs. 1, § 675 Abs. 1

Leitsatz:

Bei der Abtretung von Rechten aus einer Kapitallebensversicherung an ein Unternehmen, das sich geschäftsmäßig mit der Kündigung und Rückabwicklung solcher Versicherungsverträge befasst, ist für die Abgrenzung einer nach § 2 Abs. 2 und § 3 RDG unter Erlaubnisvorbehalt stehenden Inkassodienstleistung zum (erlaubnisfreien) echten Forderungskauf entscheidend, ob eine einzuziehende Forderung endgültig auf den Erwerber übertragen wird und dieser das volle wirtschaftliche Risiko der Beitreibung der Forderung übernimmt (BGH NJW 2014, 847). (Rn. 40) (redaktioneller Leitsatz)

Schlagworte:

Abtretung, Dienstleistung, geschlossener Immobilienfonds, Immobilienfonds, Kaufpreis, Schadensersatz, Versicherungsnehmer, Versicherungsvertrag, Werbung, Widerrufsbelehrung, irreführende Werbebehauptung

Vorinstanz:

LG Nürnberg-Fürth vom 20.12.2018 – 19 O 3943/18

Rechtsmittelinstanz:

BGH, Urteil vom 24.02.2022 – I ZR 128/21

Weiterführende Hinweise:

Revision zugelassen

Tenor

1. Die Berufung der Klägerin gegen das Urteil des Landgerichts Nürnberg-Fürth vom 20.12.2018, Az. 19 O 3943/18, wird zurückgewiesen.
2. Die Klägerin hat die Kosten des Berufungsverfahrens zu tragen.
3. Das Urteil ist vorläufig vollstreckbar. Die Klägerin kann die Vollstreckung gegen Sicherheitsleistung in Höhe von 110% des aus dem Urteil zu vollstreckenden Betrags abwenden, wenn nicht die Beklagte vor der Vollstreckung jeweils Sicherheit in gleicher Höhe leistet.
4. Die Revision gegen dieses Urteil zum Bundesgerichtshof wird zugelassen.

Beschluss

Der Streitwert wird für das Berufungsverfahren auf 27.500,00 € festgesetzt.

Entscheidungsgründe

A.

1

Die Parteien streiten darum, ob der Klägerin gegen die Beklagte Unterlassungs- und Folgeansprüche wegen irreführender Werbebehauptungen zustehen.

2

Die Klägerin ist eine Partnerschaftsgesellschaft von Rechtsanwälten.

3

Die Beklagte ist ein Unternehmen, das sich ausschließlich darauf spezialisiert hat, Versicherungs- und Bausparverträge sowie Fonds und Beteiligungen zu erwerben und diese dann weiterzuführen, zu kündigen oder zu verkaufen. Sie betreibt eine Internetseite unter wwwp...l...gmbh.de. Im Rahmen dieses Internetauftrittes wirbt sie unter der Überschrift „Ihre Vorteile beim Verkauf!“ mit folgenden Aussagen:

- „Garantierte Auszahlung bereits nach 18 Tagen“
- „Einfache und schnelle Online-Abwicklung“
- „Prüfung der Rückkaufswerte“
- Überprüfung der Verträge auf eine Rückabwicklungsmöglichkeit“
- „Verkauf als bessere Alternative zur einfachen Kündigung“.

4

Des Weiteren hält die Beklagte auf ihrer Webseite ein Muster eines Kaufvertrags zum Ankauf einer Versicherung vor. Im Rahmen dieses Vertrags ist vorgesehen, dass vor der Unterschrift des Vertrages eine zum Ankreuzen enthaltene Klausel aufgeführt wird, die wie folgt lautet:

„Ich/Wir habe(n) eine Abschrift dieses Vertrags inklusive Widerrufsbelehrung erhalten“.

5

Mit Schreiben vom 25.01.2018 mahnte die Klägerin die Beklagte ab. Die Beklagte wies die Abmahnung zurück.

6

Die Klägerin behauptet, dass sie Versicherungsnehmer bei Lebensversicherungsverträgen über die Möglichkeiten, aus diesen Verträgen Liquidität zu erhalten, berate, bei der Umsetzung gegenüber dem Versicherer, Darlehensvermittler, Banken und sonstigen Dritten unterstütze und hierbei die Kündigungs- und Rückabwicklungsmöglichkeiten prüfe.

7

Sie ist der Ansicht, dass sie in einem Wettbewerbsverhältnis zu der Beklagten stehe.

8

Sie hat erstinstanzlich beantragt, der Beklagten zu untersagen, zu Zwecken des Wettbewerbs auf ihrer Internetseite wie oben beschrieben, zu werben, sowie der Beklagten zu untersagen, unter Verwendung vorformulierter Kaufvertragsmuster vor Unterschriftsleistung den bereits markierten Vermerk zur Bestätigung des Erhalts einer Abschrift des Vertrags inklusive der Widerrufsbelehrung zu verwenden. Daneben hat die Klägerin entsprechende Auskunftserteilung und Zahlung von Schadensersatz im Wege der Stufenklage sowie die Zahlung vorgerichtlicher Anwaltskosten beantragt.

9

Das Landgericht hat die Klage aufgrund fehlender Aktivlegitimation, da die Klägerin keine Mitbewerberin der Beklagten sei, §§ 8 Abs. 3 Nr.1, 2 Abs. 1 Nr. 3 UWG, abgewiesen.

10

In ihrer Berufung macht die Klägerin geltend, dass die das erstinstanzliche Urteil tragende Erkenntnis, zwischen den Parteien bestehe kein Wettbewerbsverhältnis, rechtsfehlerhaft sei. Es bestehe eine wettbewerbsrechtlich relevante Wechselwirkung wegen Substituierbarkeit der Leistungen der Parteien. Zudem reiche es für die Herstellung eines konkreten wettbewerbslichen Bezugs aus, dass die streitgegenständliche Werbung der Beklagten auf die Möglichkeit der Kündigung, der Rückabwicklung und zur Prüfung des Rückkaufwertes Bezug nehme, da dies allesamt Rechtshandlungen seien, deren entgeltliche Übernahme die Klägerin den angesprochenen Verkehrskreisen anbiete. Soweit das Ersturteil darauf abstelle, der Versicherungsnehmer gewinne die Erkenntnis, dass er im Zuge des Geschäfts mit der Beklagten keine Beratungsleistung erhalte, weil die „Überprüfung der Verträge auf eine Rückabwicklungsmöglichkeit“ unter der Überschrift „Ihre Vorteile beim Verkauf!“ erfolgte, überzeuge dies nicht. Der Versicherungsnehmer müsse hierzu wissen oder ahnen, dass die Beklagte ihr Geschäftsmodell so ausgestalten wolle, dass das RDG nicht anwendbar sei, dass die Anwendbarkeit des RDG ausscheide, wenn ein „Vollrechterwerb in Form eines echten Forderungskaufs“ vorliege, dass mit den eher vagen Angaben „verkaufen“/„Verkauf“ konkret die „Vollrechtsveräußerung in Form eines echten Forderungskaufs“

gemeint sei, dass sich der Erwerber nicht zur wenigstens anteiligen Weitergabe etwaiger Mehrerlöse verpflichte und dass es die Beklagte vorziehe, eine völlig nutzlose Leistung anzubieten, statt das aus dem RDG sich ergebende Rechtsrisiko für ihr Geschäftsmodell in Kauf zu nehmen und schließlich dem Ergebnis dieser Schlussfolgerung mehr Gewicht beizumessen, als der ausdrücklichen werblichen Ankündigung der Prüfungen. Die Annahme des Erstgerichts sei mit dem Erfahrungssatz unvereinbar, dass ein durchschnittlich aufmerksamer Versicherungsnehmer seinen Vertrag zu einem Preis unterhalb des Rückkaufwertes nur dann veräußern werde, wenn die begründete Aussicht bestehe, dass die entsprechende Einbuße durch die Aussicht auf die Beteiligung an Mehrerlösen wenigstens kompensiert werde. Der maßgebliche verständige Versicherungsnehmer entscheide sich deshalb für das Angebot der Beklagten, weil er davon ausgehe, die Aussicht auf Mehrerlöse zu erhalten, die die Durchführung rechtlicher Prüfungen erkennbar voraussetze. Zudem sei die BGH-Entscheidung Wettbewerbsbezug, Urteil vom 26.01.2017, I ZR 217/15, auf welche sich das Ersturteil bei der Verneinung des konkreten wettbewerblichen Bezug beziehe, auf die streitgegenständliche Konstellation nicht übertragbar.

11

Die Klägerin legte mit der Berufungsbegründung schließlich als Anlage zwei von ihr als Prozessbevollmächtigte zweier Versicherungsnehmer verfasster Klagen gegen eine Versicherungsgesellschaft wegen Widerspruchs hinsichtlich der zugrundeliegenden Versicherungsverträge vor, auf die in erster Instanz bereits klägerseits Bezug genommen worden war.

12

Die Klägerin führt weiter aus, dass die sich gegenüberstehenden Leistungen der Parteien gleichartig bzw. substituierbar seien. Der Wettbewerbsbezug werde, wie der Bundesgerichtshof entschieden habe (BGH, Urteil vom 05. November 2020 - I ZR 234/19, Zweitmarkt, Rn. 21; BGH, Urteil vom 06.06.2019, I ZR 67/18, Erfolgshonorar für Versicherungsberater, Rn. 26) nicht dadurch in Frage gestellt, dass die Parteien bei der Beratung unterschiedliche Interessen haben. Die mit dem „Ankauf“ notwendigerweise verbundenen Prüfungs- und Beratungstätigkeiten seien unabhängig von angeblichen Vorteilen der Leistung des Ankäufers geeignet, das Wettbewerbsverhältnis zu begründen. Insofern liege ein mit der Entscheidung des Bundesgerichtshofs im Urteil vom 05.11.2020 (Az.: I ZR 234/19, Zweitmarkt für Lebensversicherungen, dortige Rn. 22, 23) vergleichbarer Sachverhalt vor. Der wettbewerbliche Bezug, der die Anspruchsberechtigung begründe, bestehe auch deshalb, weil die Beklagte tatsächlich ein Inkassogeschäft betreibe. Das Wettbewerbsverhältnis werde schließlich auch dadurch begründet, dass die Beklagte gerade durch die streitgegenständliche Werbung den Anschein erwecke, als Interessenvertreter von Versicherungsnehmern, also als deren Rechtsdienstleister zu agieren bzw. bei den angesprochenen Versicherungsnehmern den Eindruck erwecke, dass in ihrem Interesse geprüft werde.

13

Die Klägerin trägt insoweit ergänzend vor, dass die Beklagte jedenfalls durch folgende aktuell über das Internet öffentlich zugängliche Werbeangaben den Anschein erwecke, Rechtsdienstleister zu sein und bei Lebensversicherungsgesellschaften Forderungseinzug im Interesse und folglich in Angelegenheiten von Versicherungsnehmern durchzuführen: „Bestmögliche Rückholung des verfügbaren Vermögens zu Ihren Gunsten“, „Im Rahmen eines 2-Phasen-Sicherheitsmodells wird Ihr Vertrag ... überprüft. So sichern Sie sich Rechtssicherheit und mögliche Mehrwerte in der Zukunft.“ „Durch unsere Philosophie „Mehrwerte schaffen“, ermöglichen wir Ihnen eine schnelle und sichere Beschaffung der Gelder aus Ihren Verträgen.“ „Wir sind seit 13 Jahren der Marktführer im Ankauf und der rechtlichen Nachbearbeitung von Lebens- und Rentenversicherungsverträgen“.

14

Die Klägerin und Berufungsklägerin beantragt,

I. Das Endurteil des Landgerichts Nürnberg-Fürth vom 22.11.2018, Az.: 19 O 3943/18 wird abgeändert.

II. Der Beklagten wird es untersagt, zu Zwecken des Wettbewerbs wie auf ihrer Internetseite unter www.p...l...-gmbh.de für den Ankauf von Lebensversicherungen wie folgt geschehen zu werben:

- „(Garantierte) Auszahlung bereits nach 18 Tagen“
- „Einfache und schnelle Online-Abwicklung“
- „Prüfung der Rückkaufswerte“

- Überprüfung der Verträge auf eine Rückabwicklungsmöglichkeit“

- „Verkauf als bessere Alternative zur einfachen Kündigung.“

III. Der Beklagten wird für jeden Fall der Zuwiderhandlung gegen das unter I. ausgesprochene Verbot ein Ordnungsgeld bis zu 250.000,00 EUR und für den Fall, dass dieses nicht beigetrieben werden kann, Ordnungshaft - zu vollstrecken an den Geschäftsführern - bis zu sechs Monaten oder Ordnungshaft bis zu sechs Monaten angedroht.

IV. a) Die Beklagte hat Auskunft zu erteilen über

- Die Anzahl der Versicherungsnehmer, mit denen Verträge nach dem beanstandenden Muster zustande gekommen sind, sowie die entsprechenden Verträge.

- Die Anzahl der Fälle, in denen über die Vereinnahmung des Rückkaufswertes herausgehende Rückabwicklungserlöse erzielt wurden.

- Die entsprechenden Rückabwicklungserlöse, einschließlich derer, die nicht in die Kaufpreisberechnung eingeflossen sind, dies je nach Vertragspartner.

b) Die Beklagte hat die zu erteilende Auskunft zu belegen.

c) Hilfsweise, für den Fall, dass Grund zu der Annahme besteht, dass die gemachten Angaben nicht mit der erforderlichen Sorgfalt gemacht worden sind, hat die Beklagte zu Protokoll an Eides statt zu versichern, dass sie nach besten Wissen die Auskunft so vollständig abgegeben hat, als sie dazu im Stande ist.

d) Die Beklagte hat nach Erledigung der Anträge unter III. a) bis c) an die Klägerin einen noch näher zu beziffernden Schadensersatz zu bezahlen.

V. Die Beklagte wird verurteilt, der Klägerin vorgerichtliche Anwaltskosten in Höhe von 611,00 EUR nebst Zinsen hieraus in Höhe von 5 Prozentpunkten über den Basiszinssatz seit dem 08.02.2018 zu bezahlen.

15

Die Beklagte und Berufungsbeklagte beantragt,

Die Berufung wird zurückgewiesen.

16

Sie trägt vor, dass zwischen den Parteien kein Wettbewerbsverhältnis bestehe. Insbesondere seien die Leistungen der Parteien nicht gleichartig bzw. substituierbar. Die Beklagte schließe mit ihren Kunden einen Kaufvertrag über Versicherungen und berate nicht. Die Beklagte erwerbe mit den von ihr verwendeten Kauf- und Abtretungsverträgen auch stets das Vollrecht aus den Versicherungsverträgen. Entgegen den (verspäteten) Ausführungen der Klägerin entstehe durch die Werbung der Beklagten auch für deren Kunden nicht der Eindruck, sie würde eine Rechtsberatung erbringen. Er werde in allen Unterlagen klar kommuniziert, dass Versicherungsverträge von der Beklagten erworben und vollständig übernommen werden und der Kaufpreis zu einem festen Zeitpunkt fällig sei. Einen anderen Eindruck könne ein Kunde auch beim Besuch der Internetseite der Beklagten nicht erhalten. Blickfangmäßig würde auf der ersten Seite die Leistung der Beklagten wie folgt beworben; : „Renten- und Lebensversicherung verkaufen: Auszahlung binnen 18 Tagen“. Auch aus dem übrigen Inhalt der Internetseite gehe nichts anderes hervor. Die einzige Dienstleistung der Beklagten sei der Kauf von Versicherungen. Es sei ausgeschlossen, dass ein durchschnittlicher Verbraucher von einer Beratungsleistung der Beklagten ausgehe, wenn diese nicht einmal in ihrer Internetseite diesen Begriff verwende. Gleiches gelte erst recht für eine Rechtsberatung. Im übrigen gehe die Beklagte auch weiterhin davon aus, dass die beiden vorgelegten Klagen auf Rückabwicklung von Lebensversicherungsverträgen reine Zufallsmandate seien.

17

Der Senat hat seinen Standpunkt zur Sach- und Rechtslage in zwei Hinweisen vom 25.01.2021 und 12.05.2021 dargelegt und schließlich mündlich verhandelt.

18

Im übrigen wird zur Darstellung des Sach- und Streitstands auf den gesamten Akteninhalt, insbesondere den Tatbestand der angegriffenen Entscheidung sowie die Schriftsätze samt Anlagen Bezug genommen.

B.

19

Die zulässige Berufung der Klägerin ist unbegründet.

20

Zu Recht hat das Landgericht die Aktivlegitimation der Klägerin wegen deren fehlender Mitbewerbereignschaft verneint.

21

Auf die Begründung im Ersturteil wird zur Vermeidung von Wiederholungen Bezug genommen.

22

Das Berufungsvorbringen rechtfertigt keine andere Bewertung.

I.

23

Die Eigenschaft als Mitbewerber gemäß § 8 Abs. 3 Nr. 1 UWG erfordert ein konkretes Wettbewerbsverhältnis i.S.d. § 2 Abs. 1 Nr. 3 UWG. Das ist nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs gegeben, wenn beide Parteien gleichartige Waren oder Dienstleistungen innerhalb desselben Endverbraucherkreises abzusetzen versuchen und daher das Wettbewerbsverhalten des einen den anderen beeinträchtigen, d.h. im Absatz behindern oder stören kann. Da im Interesse eines wirksamen lauterkeitsrechtlichen Individualschutzes grundsätzlich keine hohen Anforderungen an das Vorliegen eines konkreten Wettbewerbsverhältnisses zu stellen sind, reicht es hierfür aus, dass sich der Verletzer durch seine Verletzungshandlung im konkreten Fall in irgendeiner Weise in Wettbewerb zu dem Betroffenen stellt (BGH, GRUR 2014, 573, Rn. 17 - Werbung für Fremdprodukte). Ein konkretes Wettbewerbsverhältnis ist daher anzunehmen, wenn zwischen den Vorteilen, die die eine Partei durch eine Maßnahme für ihr Unternehmen oder das eines Dritten zu erreichen sucht, und den Nachteilen, die die andere Partei dadurch erleidet, eine Wechselwirkung in dem Sinne besteht, dass der eigene Wettbewerb gefördert und der fremde Wettbewerb beeinträchtigt werden kann und die von den Parteien angebotenen Waren oder Dienstleistungen einen wettbewerblichen Bezug zueinander aufweisen (BGH, GRUR 2021, 497 - Zweitmarkt für Lebensversicherungen, Rn. 22). Nicht ausreichend ist es allerdings, wenn die Maßnahme den anderen nur irgendwie in seinem Marktstreben betrifft. Eine bloße Beeinträchtigung reicht zur Begründung eines Wettbewerbsverhältnisses nicht aus, wenn es an jeglichem Konkurrenzmoment im Angebots- oder Nachfragewettbewerb fehlt (BGH, GRUR 2018, 1251, Rn. 17 - Werbeblocker II; BGH, GRUR 2017, 918, Rn. 16 - Wettbewerbsbezug).

II.

24

Das so definierte konkrete Wettbewerbsverhältnis besteht einerseits bei Substitutionswettbewerb und andererseits bei Behinderungswettbewerb (vgl. Köhler, in Köhler/Bornkamm/ Feddersen, UWG, 39. Aufl. 2021, § 2 Rn. 107 ff.).

25

1. Substitutionswettbewerb ist zu bejahen, wenn die Parteien versuchen, gleichartige Waren oder Dienstleistungen innerhalb desselben Endverbraucherkreises abzusetzen (BGH, GRUR 2014, 1114, Rn. 27 - nickelfrei), also sich die beteiligten Unternehmen auf demselben sachlich, räumlich und zeitlich relevanten Markt betätigen, ohne dass sich der Kundenkreis und das Angebot der Waren oder Dienstleistungen vollständig decken müssen (BGH, GRUR 2014, 573, Rn. 15 - Werbung für Fremdprodukte). Es kommt darauf an, ob aus der Sicht der angesprochenen Verkehrskreise die angebotenen Waren oder Dienstleistungen austauschbar sind.

26

Das ist insbesondere der Fall, wenn Konkurrenzunternehmen oder Konkurrenzangebote (Waren oder Dienstleistungen) einander gegenüberstehen und dem Werbeadressaten dabei Kaufalternativen aufgezeigt werden, die geeignet sind, die Kaufentscheidung des Umworbene zu beeinflussen. Entscheidend ist, ob ein durchschnittlich informierter, verständiger und aufmerksamer Durchschnittsverbraucher eine Substitution ernsthaft in Betracht zieht (BGH, GRUR 2002, 828, 829 - Lottoschein). Einen derartigen Substitutionswettbewerb bejahte der Bundesgerichtshof beispielsweise zwischen Prostituierten und dem

Betreiber einer Bar, in denen Prostituierten und deren Kunden sexuelle Kontakte ermöglicht werden (BGH, GRUR 2006, 1042, Rn. 14 - Kontaktanzeigen). Dagegen verneinte er die Mitbewerbereigenschaft von einer Anwaltskanzlei und einem Versender von Newslettern mit Informationen für Kapitalanleger (BGH, GRUR 2009, 980, Rn 9 - E-MailWerbung II).

27

2. Ein Wettbewerbsverhältnis aufgrund Behinderungswettbewerbs (konkretes Wettbewerbsverhältnis im weiteren Sinne) liegt dann vor, wenn sich der Verletzer durch seine Verletzungshandlung im konkreten Fall in irgendeiner Weise in Wettbewerb zu dem Betroffenen stellt (BGH, a.a.O., Rn. 17 - Werbung für Fremdprodukte, vgl. Köhler, in Köhler/Bornkamm/Feddersen, UWG, 39. Aufl. 2021, § 2 Rn. 109 ff.; Sosnitza, in Ohly/Sosnitza, UWG, 7. Aufl. 2016, § 2 Rn. 63).

28

Allerdings löst nicht jede nachteilige Auswirkung einer Wettbewerbsmaßnahme auf Dritte bereits ein Wettbewerbsverhältnis aus; für die Mitbewerberstellung genügt nicht, dass die Klägerin durch die angegriffene Wettbewerbshandlung irgendwie in ihrem eigenen Marktstreben betroffen ist oder sich die streitgegenständliche Tätigkeit der Beklagten negativ auf die Geschäftstätigkeit der Klägerin auszuwirken vermag (BGH, a.a.O. Rn. 20 - Wettbewerbsbezug; OLG Köln, WRP 2017, 1007, Rn. 19 - Pannenhilfe). Vielmehr muss eine Wechselwirkung der von der beanstandeten Handlung ausgelösten Vor- und Nachteile bestehen, was nur dann der Fall ist, wenn die von den Parteien angebotenen Waren oder Dienstleistungen einen wettbewerblichen Bezug zueinander aufweisen (BGH, a.a.O. Rn. 19 - Wettbewerbsbezug).

29

Einen derartigen wettbewerblichen Bezug hat der Bundesgerichtshof beispielsweise angenommen zwischen dem Betrieb eines Hotelbewertungsportals, das mit einem OnlineReisebüro verbunden ist, und dem Betrieb eines Hotels, das auf dem Bewertungsportal negativ bewertet worden ist, weil beide Hotelbuchungen absetzen (vgl. BGH, GRUR 2015, 1129, Rn. 19 - Hotelbewertungsportal). Der wettbewerbliche Bezug zwischen dem Angebot angeblich nickelfreier Edelstahlketten und der Vermarktung eines Patents zur Herstellung von nickelfreiem Edelstahl als Werkstoff für Schmuck besteht in der nickelfreien Beschaffenheit des Endprodukts (vgl. BGH, GRUR 2014, 1114 Rn. 35 - nickelfrei). Ein konkretes Wettbewerbsverhältnis kann ferner vorliegen, wenn der Verletzer eine Ware oder Dienstleistung als Substitut der Ware oder Dienstleistung des Betroffenen anbietet (BGH, GRUR 1972, 553 - Statt Blumen ONKO-Kaffee). Auch bei einem Unternehmen, das werbefinanzierte redaktionelle Inhalte anbietet, und einem anderen Unternehmen, das Software zur Unterdrückung von Werbung auf Internetseiten vertreibt, besteht eine wettbewerbliche Wechselwirkung, weil sich beide Parteien mit ihrem Angebot an Nutzer redaktioneller Gratisangebote, die durch begleitende Werbung finanziert werden, wenden (BGH, GRUR 2018, 1251 Rn. 18 - Werbeblocker II).

30

Dagegen ist der wettbewerbliche Bezug zwischen einem Anbieter geschlossener Immobilienfonds und einer auf Kapitalmarktrecht spezialisierten Rechtsanwalts-gesellschaft, die im Internet zum Zwecke der Akquisition anwaltlicher Beratungsmandate Pressemitteilungen zu dem Fondsanbieter veröffentlicht, zu verneinen (BGH, GRUR 2017, 918, Rn. 20 - Wettbewerbsbezug). Auch zwischen einem Sachversicherer, der KfzSchutzbriefe anbietet, aus denen er dem Versicherungsnehmer Kosten für Pannenhilfeleistungen ersetzt, und einem Abschleppunternehmen, das sich im Pannenfall von havarierten ADAC-Mitgliedern Ansprüche gegen den Versicherer abtreten lässt, besteht kein konkretes Wettbewerbsverhältnis (OLG Köln, WRP 2017, 1007, Rn. 19 - Pannenhilfe).

III.

31

Unter Zugrundelegung dieses rechtlichen Maßstabs kann im vorliegenden Fall die Mitbewerbereigenschaft zwischen den Parteien weder durch das Vorliegen von Substitutionswettbewerb noch in Bezug auf den sogenannten Behinderungswettbewerb (Wettbewerbsverhältnis im weiteren Sinne) bejaht werden.

32

Dass die Klägerin allerdings überhaupt als Mitbewerber in Frage kommen kann, hat sie mit der Vorlage zweier von ihr als Prozessbevollmächtigte verfasster Klagen gegen eine Versicherungsgesellschaft wegen Widerspruchs hinsichtlich der zugrundeliegenden Versicherungsverträge hinreichend begründet. Der

Vortrag war auch nicht als verspätet zurückzuweisen, da die Einreichung der Klagen durch die Klägerin als dortige Prozessbevollmächtigte von der Beklagten nicht bestritten wird. Der Einwand der Beklagten, es handle sich hierbei um Zufallsmandate, wird von dieser nicht hinreichend substantiiert und begründet.

33

1. Zwischen den Parteien liegt kein Substitutionswettbewerb vor.

34

Die Parteien versuchen nicht gleichartige Waren oder Dienstleistungen innerhalb desselben Endverbraucherkreises abzusetzen. Ihre Tätigkeiten betreffen keine auswechselbaren Leistungen.

35

a) Zwischen den Parteien besteht kein Substitutionsverhältnis wegen der Vornahme von Inkassodienstleistungen durch die Parteien.

36

Der Ansicht der Berufung, wonach der wettbewerbliche Bezug, der die Anspruchsberechtigung begründe, jedenfalls deshalb bestehe, weil die Beklagte tatsächlich Inkassogeschäfte betreibe, vermag der Senat nicht zu folgen.

37

Eine Inkassotätigkeit der Beklagten durch den „Ankauf“ von Versicherungen wäre zwar grundsätzlich geeignet, ein konkretes Wettbewerbsverhältnis mit der als Rechtsanwältin tätigen Klägerin zu begründen (vgl. OLG Naumburg GRUR 2006, 169 für den Fall einer Inkassotätigkeit eines Abschleppunternehmens im Wettbewerb mit Rechtsanwälten). Auch verfügt die Beklagte unbestritten über die Zulassung als Inkassounternehmen gemäß § 10 Abs. 1 S. 1 Nr. 1 RDG.

38

Der Umstand, dass die Beklagte als Inkassodienstleister nach dem RDG registriert ist, führt aber noch nicht dazu, dass der „Ankauf“ von Versicherungen ohne weitere Prüfung tatsächlich als Inkassodienstleistung anzusehen ist.

39

Nach § 2 Abs. 2 S. 1 RDG ist die Einziehung fremder oder zum Zweck der Einziehung auf fremde Rechnung abgetretener Forderungen, die als eigenständiges Geschäft betrieben wird (Inkassodienstleistung), eine Rechtsdienstleistung.

40

Bei der Abtretung von Rechten aus einer Kapitallebensversicherung an ein Unternehmen, das sich geschäftsmäßig mit der Kündigung und Rückabwicklung solcher Versicherungsverträge befasst, ist für die Abgrenzung einer nach § 2 Abs. 2 und § 3 RDG unter Erlaubnisvorbehalt stehenden Inkassodienstleistung zum (erlaubnisfreien) echten Forderungskauf entscheidend, ob eine einzuziehende Forderung endgültig auf den Erwerber übertragen wird und dieser das volle wirtschaftliche Risiko der Beitreibung der Forderung übernimmt (BGH NJW 2014, 847).

41

Nach den von der Klägerin vorgelegten Unterlagen betreffend einen „Kauf- und Abtretungsvertrag“ (Anlage K3, im folgenden: KuAV) ist vorliegend von einem Vollrechtserwerb und nicht von einer Inkassodienstleistung auszugehen.

42

Entgegen der Ansicht der Berufung ist der streitgegenständliche Sachverhalt nicht mit den von ihr zitierten Entscheidungen des Bundesgerichtshofs und des Oberlandesgerichts Nürnberg vergleichbar (BGH NJW 2014, 847, Vorentscheidung OLG Nürnberg, BeckRS 2013, 3554). Der Entscheidung des Bundesgerichtshofs sind folgende Aussagen zu entnehmen:

„Die Einziehung einer abgetretenen Forderung auf fremde Rechnung (Inkassoession) soll nach der Begründung des Gesetzentwurfs der Bundesregierung vom 30.11.2006 unter Erlaubnisvorbehalt stehen, weil hier nur die formale Forderungsinhaberschaft auf den Einziehenden übertragen wird, die Einziehung aber weiterhin auf Risiko und Rechnung des Zedenten erfolgt und die Forderung für den Zessionar wirtschaftlich fremd bleibt (BT-Drs. 16/3655, 36 (48)). Sie ist von den Fällen des Forderungskaufs

abzugrenzen, „bei denen ein endgültiger Forderungserwerb stattfindet und das Risiko des Forderungsausfalls auf den Erwerber übergeht“ (BT-Drs. 16/3655, 36 (48)), so dass die Einziehung auf eigene Rechnung erfolgt (Rn. 17).

43

Für die Abgrenzung kommt es darauf an, ob das wirtschaftliche Ergebnis der Einziehung dem Abtretenden zukommen soll. Hierbei ist nicht allein auf den Wortlaut der vertraglichen Vereinbarung, sondern auf die gesamten ihr zu Grunde liegenden Umstände und ihren wirtschaftlichen Zusammenhang abzustellen, also auf eine wirtschaftliche Betrachtung, die eine Umgehung des Gesetzes durch formale Anpassung der geschäftsmäßigen Einziehung an den Gesetzeswortlaut und die hierzu entwickelten Rechtsgrundsätze vermeidet. Entscheidend ist insoweit, ob die Forderung einerseits endgültig auf den Erwerber übertragen wird und dieser andererseits insbesondere das Bonitätsrisiko, das heißt das volle wirtschaftliche Risiko der Beitreibung der Forderung übernimmt (Rn. 18). ... Der Kaufpreis ist im Vertrag noch nicht von vornherein festgelegt, sondern richtet sich gemäß § 3 I 1 AGB nach dem vom Versicherer „zum Zeitpunkt des Abschlusses dieser Kauf- und Abtretungsvereinbarung übermittelten und zur Auszahlung kommenden Netto-Auszahlungsbetrags“, über den nach Satz 2 eine Bestätigung des Versicherers einzuholen ist. Bereits Satz 1, der die Kaufpreishöhe von dem zur Auszahlung kommenden Betrag abhängig macht, deutet darauf hin, dass die Kaufpreisfälligkeit nicht vor dieser Auszahlung eintreten soll. Auch aus Satz 2 ergibt sich nicht, dass der Kaufpreis bereits mit Eingang der Bestätigung beim Käufer fällig ist. Die Bestätigung kann auch die Funktion haben, die Parteien der Vereinbarung über die Höhe des Kaufpreises zu informieren. Für ein solches Verständnis und gegen eine Auslegung als Fälligkeitsregelung spricht, dass die Bestimmungen in § 3 I 1 und 3 nur die Höhe des Kaufpreises betreffen. Zudem lässt die Überschrift des § 3 „Kaufpreis, Kaufpreisfälligkeit“ eine gesonderte und eindeutige Fälligkeitsregelung erwarten. Eine solche findet sich in § 3 IV 1 AGB. Hiernach wird der Kaufpreis auf ein Fremdkonto eingezogen und unter Abzug der vereinbarten Gebühren innerhalb von 10 Banktagen nach Eingang an den Versicherungsnehmer überwiesen. Diese Fristbestimmung ist nach der Auslegungsregel des § 271 II BGB dahingehend zu verstehen, dass der Kaufpreis erst 10 Banktage nach Eingang der Zahlung auf dem Fremdkonto fällig wird (Rn. 23)

44

Ob, wann und in welcher Höhe der Versicherungsnehmer den „Kaufpreis“ ... erhält, ist vom Verlauf der Auseinandersetzung mit dem Versicherer abhängig. Die Klägerin trägt allein das Risiko vergeblicher Aufwendung von Prozesskosten, soweit diese die vom Versicherungsnehmer zu tragende Kostenpauschale übersteigen (Rn. 27). Wirtschaftlich steht daher bei Abschluss des „Geld zurück!-Auftrags“ nicht das Interesse des Versicherungsnehmers an einer Übertragung des Ausfallrisikos auf die Kl. im Vordergrund. (Rn. 28) ... Vorliegend ergibt sich aus den Regelungen der §§ 1, 2, 4 KuAV, dass die einzuziehende Forderung endgültig auf den Erwerber übertragen wird und dieser das volle wirtschaftliche Risiko der Beitreibung der Forderung übernimmt.

45

Nach § 1 Abs. 1 KuAV verkauft der Verkäufer die Rechte und Ansprüche aus dem Lebens- bzw. Rentenversicherungsvertrag und tritt hierzu alle gegenwärtigen und künftigen Rechte und Ansprüche in voller Höhe ab. Nach § 1 Abs. 2 KuAV werden ausdrücklich auch die vertraglichen Gestaltungsrechte wie das Recht zur Kündigung mit abgetreten. Der (zukünftige) Anspruch auf Abtretung des Rückkaufswertes ist auch abtretbar (BeckOGK/Lieder BGB § 398 Rn. 150). Ebenso sind unselbständige Gestaltungsrechte wie das Kündigungsrecht übertragbar (vgl. Palandt/Grüneberg BGB 80. Auflage § 398 Rn. 20).

46

Die Beklagte übernimmt das volle wirtschaftliche Risiko der Beitreibung der Forderung.

47

Nach § 2 Abs. 1 KuAV ist Kaufpreis das vom Verkäufer durch Unterlagen nachgewiesene aktuelle Vertragsguthaben abzgl. des Bearbeitungsentgelts nach Absatz 3. Gemäß § 2 Abs. 2 KuAV ist das Vertragsguthaben bei Versicherungen der aktuelle Rückkaufswert, der von der Vertragsgesellschaft unter Berücksichtigung gegebenenfalls anfallender Kapitalertragsteuer, des Solidaritätszuschlags und rückständiger Prämien auf der Basis des erstmöglichen Kündigungstermins von dieser bestätigt wurde. Gemäß § 4 Abs. 1 S. 1 KuAV erfolgt die Bestätigung des Vertragsschlusses durch entsprechende Annahmeerklärung der Beklagten, sobald der Verkäufer ein bestehendes Vertragsguthaben durch

geeignete Unterlagen im Sinne des § 2 Abs. 1 KuAV nachgewiesen hat. Die Beklagte ist sodann gemäß § 4 Abs. 1 S. 2 KuAV verpflichtet, auf der Grundlage des nachgewiesenen Vertragsguthabens den nach § 2 KuAV ermittelten Kaufpreis innerhalb von 18 Tagen nach Eingang der kompletten Vertragsunterlagen an den Kunden zu leisten.

48

aa) Soweit die Berufung insoweit argumentiert, dass es nicht zutrefte, dass die Beklagte die sofortige Auszahlung des angesparten Kapitals anbiete, gibt sie den Inhalt des KuAV nur unvollständig wieder. Aus der Formulierung in § 2 Abs. 2 KuAV („Vertragsguthaben ist bei Versicherungen der aktuelle Rückkaufswert, der von der Versicherung ... auf der Basis des erstmöglichen Kündigungstermins von dieser bestätigt wurde“) kann entgegen der Auffassung der Berufung nicht gefolgert werden, dass der erstmögliche Kündigungstermin der erste Termin nach dem Verkauf und der Abtretung sein soll und der Erhalt der Bescheinigung danach voraussetze, dass der Kauf- und Abtretungsvertrag zwischen Versicherungsnehmer und Ankäufer abgeschlossen sei, die Beklagte tatsächlich gekündigt habe und der Versicherer die Kündigung bearbeitet und den Vertrag abgerechnet habe. Dieser Interpretation steht insbesondere die Regelung des § 4 Abs. 1 S. 1 KuAV entgegen, wonach der Vertragsschluss durch Annahmeerklärung der Beklagten überhaupt erst nach dem Nachweis eines bestehenden Vertragsguthabens im Sinne des § 2 Abs. 1, 2 KuAV erfolgt. Der Formulierung „der erstmögliche Kündigungstermin“ ist auch nicht zu entnehmen, dass der Vertrag auch schon tatsächlich gekündigt werden muss, sondern stellt demgegenüber einen Anknüpfungzeitpunkt für die Berechnung des Kaufpreises dar.

49

bb) Damit kommt der Kauf- und Abtretungsvertrag erst bei Vorliegen der zur Bestimmung des Kaufpreises notwendigen Unterlagen zustande. Die Höhe und die Zahlung des Kaufpreises hängt dann aber - anders als in den zitierten Entscheidungen des Bundesgerichtshofs und des Oberlandesgerichts Nürnberg (BGH NJW 2014, 847, Vorentscheidung OLG Nürnberg, BeckRS 2013, 3554) - nicht davon ab, ob und in welcher Höhe die Versicherung dann tatsächlich etwas auszahlt, sondern ist von einer tatsächlichen Kündigung bzw. von einer tatsächlichen Auszahlung durch den Versicherer und vom Verlauf der Auseinandersetzung mit dem Versicherer vielmehr unabhängig.

50

Soweit die Berufung unter Bezugnahme auf eine andere Entscheidung des Oberlandesgerichts Nürnberg (OLG Nürnberg, Urteil vom 07.12.2020, Az.: 8 U 2028/19, openJur 2021, 246, <https://openjur.de/u/2312009.html>, Rn. 43f.) vorträgt, dass die Beklagte im dortigen Fall trotz Fälligkeit des Kaufpreises nicht den gesamten Kaufpreis bezahlt habe und daraus folgert, dass die Beklagte tatsächlich nicht bereit sei, den Versicherungsnehmern das volle Beitreibungsrisiko abzunehmen und eine Verzögerung der Auszahlung oder die Zahlungsverweigerung des Versicherers auch dann noch zum Anlass nehme, dem „Verkäufer“ wesentliche Teile des Kaufpreises vorzuenthalten, wenn dieser bedingungsgemäß fällig sei, so verkennt sie, dass es sich insoweit um eine Einzelfallentscheidung handelt und diese nicht geeignet ist, entgegen den vertraglichen Bestimmungen im Kauf- und Abtretungsvertrag grundsätzlich von einer fehlenden Übernahme des wirtschaftlichen Risikos der Beitreibung der Forderung auszugehen.

51

cc) Bei der Abgrenzung zwischen einer Inkassozeession und einem echten Forderungskauf ist entgegen der Auffassung der Berufung auch nicht entscheidend, ob wesentlicher Zweck des „Verkaufs“ ein Bonitätsrisiko oder ein sonstiges Beitreibungsrisiko war. Entscheidend für die Abgrenzung ist vielmehr, wie oben ausgeführt, ob die Forderung einerseits endgültig auf den Erwerber übertragen wird und dieser andererseits insbesondere das Bonitätsrisiko, das heißt das volle wirtschaftliche Risiko der Beitreibung der Forderung übernimmt. Dies ist nach den vertraglichen Bestimmungen aber der Fall. Der Kaufpreis steht nach den im Vertrag angegebenen Kriterien fest und wird direkt ausgezahlt. Da der Verkäufer die Unterlagen, aus denen sich der „Mindestrückkaufswert“ ergibt, selbst einreicht, ist ihm dieser auch bekannt. Unsicherheit besteht lediglich hinsichtlich der Möglichkeit einen darüber hinausgehenden Mehrwert zu erhalten, der allerdings nach dem Vertrag nicht Bestandteil des nach 18 Tagen auszahlenden Kaufpreises ist. Auch trägt die Beklagte als Erwerberin nach dem Erwerb das Risiko, die Forderung bei dem jeweiligen Versicherungsunternehmen einzutreiben sowie das Risiko, dass die „verkaufte“ Forderung im Falle einer anschließenden Insolvenz des Versicherungsunternehmens nicht realisiert werden kann. Dabei kommt es nur darauf an, ob das Ausfallrisiko übernommen wird und nicht ob dieses aufgrund der wirtschaftlichen Situation des Schuldners oder Aufsichtsrecht klein oder groß ist.

52

b) Die Parteien versuchen auch nicht anderweitig, gleichartige Dienstleistungen innerhalb desselben Endverbraucherkreises abzusetzen. Sie befinden sich - auch wenn sich ihre Tätigkeiten letztlich auf denselben Markt beziehen (Lebensversicherungen) - nicht im

53

Substitutionswettbewerb. Denn die Tätigkeiten betreffen keine auswechselbaren Leistungen. aa) Die Klägerin - eine Partnerschaftsgesellschaft von Rechtsanwälten - berät nach eigenen Angaben Versicherungsnehmer bei Lebensversicherungsverträgen über die Möglichkeiten, aus diesen Verträgen Liquidität zu erhalten, unterstützt diese bei der Umsetzung gegenüber dem Versicherer, Darlehensvermittler, Banken und sonstigen Dritten und prüft hierbei die Kündigungs- und Rückabwicklungsmöglichkeiten. Die Beklagte kauft und verwertet als gewerblicher Ankäufer von Forderungen und Rechten aus Versicherungsverträgen auf dem Zweitmarkt derartige Versicherungen. Eine Gleichartigkeit und Austauschbarkeit der angebotenen Produkte bzw. Dienstleistungen ist insofern zu verneinen.

54

Bei dem „Ankauf“ der Versicherungsverträge handelt es sich, wie oben unter Ziffer B III. 1. a) ausgeführt, um einen Vollrechtserwerb. Aus dem von der Klägerin selbst vorgelegten MusterKauf- und Abtretungsvertrag (Anlage K3) ergibt sich, dass ein Verkäufer, unabhängig von einer tatsächlichen Auszahlung durch den Versicherer, einen direkten Kaufpreisanspruch gegen die Beklagte erhält. Die Beklagte bietet den Versicherungskunden nach Ankauf die Auszahlung des im Rahmen eines Lebens- oder Rentenversicherungsvertrags angesparten Kapitals abzüglich einer Bearbeitungsgebühr durch sie selbst an. Diese müssen sich insofern nach dem „Verkauf“ an die Beklagte mit dem Versicherer selbst nicht mehr auseinandersetzen. Die Klägerin berät, prüft und unterstützt dagegen die Versicherungsnehmer in ihren Kündigungs- und Rückabwicklungsmöglichkeiten gegenüber dem Versicherer. Die Versicherungsnehmer müssen insoweit, unterstützt durch die Klägerin als deren Bevollmächtigte, selbst gegenüber dem Versicherer tätig werden und notfalls - wie die von der Klägerin vorgelegten beiden Klageabschriften zeigen - im eigenen Namen und - wenn nicht etwa gegen ein entsprechendes Entgelt ein sog. Prozessfinanzierer aufgetan werden kann - auf eigenes Risiko gegen den Versicherer klagen. Eine Vertretung der Versicherungsnehmer durch die Klägerin gegenüber dem Versicherer verschafft den Versicherungsnehmern aber gerade keinen neuen eigenständigen Anspruch, wie er durch den „Verkauf“ des Versicherungsvertrags an die Beklagte entsteht. Insofern überzeugt nicht das Argument der Berufung, wonach es dem durchschnittlichen Versicherungsnehmer, der an das in seinem Vertrag gebundene Kapital gelangen will, gleichgültig sei, ob die Auszahlung formaljuristisch in Erfüllung eines Herausgabeanspruchs gegen die Klägerin nach § 667 iVm § 675 I BGB erfolge oder durch Zahlung eines Kaufpreises gemäß §§ 433, 453 I BGB wie bei der Beklagten. Entscheidender Unterschied ist hier, dass die Klägerin keinen Erfolg schuldet. Sollten etwa die vorgelegten Klagen keinen Erfolg haben, so würden die klagenden Versicherungsnehmer der Klägerin als ihrer Anwaltskanzlei nach wie vor das Honorar schulden, auch wenn ein Herausgabeanspruch nach § 667 iVm § 675 I BGB wegen Erfolglosigkeit der Klage nicht gegeben ist. Demgegenüber hat der Versicherungsnehmer mit „Verkauf“ der Versicherung an die Beklagte mit dem Versicherer nichts mehr zu tun, sondern erhält aufgrund der vertraglichen Vereinbarung direkt einen Kaufpreisanspruch gegen die Beklagte.

55

(1) Nicht gefolgt werden kann der Berufung mit ihrem Argument, die Beklagte schulde ebenfalls nichts bei Misserfolg. Die Beklagte übernimmt im Gegensatz zur Klägerin das Beitreibungsrisiko hinsichtlich des Rückkaufwerts. Es trifft entgegen den Ausführungen der Berufung auch nicht zu, dass der Beklagten nach § 5 Abs. 2 KuAV eine Schadenspauschale zustünde, wenn der Versicherer die Ausstellung der Bestätigung im Sinne von § 2 Abs. 2 KuAV verweigert. Die Vorlage einer Bestätigung im Sinne des § 2 Abs. 2 KuAV ist vielmehr bereits Voraussetzung für eine Annahmeerklärung durch die Beklagte und damit für das Zustandekommen eines Vertrags. Ist der Versicherungsnehmer nicht in der Lage eine solche vorzulegen, kommt es bereits nicht zu einem Vertragsschluss. Mangels Vertragsschlusses käme in diesem Fall eine Schadenspauschale der Beklagten nach § 5 Abs. 2 KuAV von vornherein nicht in Betracht. Kommt es allerdings nach Vorlage einer entsprechenden Bestätigung zu einem Vertragsschluss, so tritt die Beklagte nach § 4 Abs. 1 S. 2 KuAV in Vorleistung - der Verkäufer erhält direkt einen Kaufpreisanspruch gegen die Beklagte unabhängig von einer tatsächlichen Auszahlung durch die Versicherung und einer weiteren

Auseinandersetzung mit dieser. Die Beklagte übernimmt insoweit auch das Beitreibungsrisiko hinsichtlich des Rückkaufwertes.

56

(2) Auch der Umstand, dass es im Falle einer bloßen Kündigung des Versicherungsvertrags als Folge einer anwaltlichen Beratung der Klägerin oder durch die Klägerin selbst im Namen eines Mandanten gegebenenfalls zu einer ähnlich schnellen oder - nach Ansicht der Klägerin - noch schnelleren Auszahlung durch den Versicherer kommen kann als bei einem „Verkauf“ an die Beklagte, führt noch nicht dazu, dass vorliegend ein Substitutionswettbewerb angenommen werden kann.

57

Dies würde - wie bereits das Landgericht zutreffend ausgeführt hat - letztlich bedeuten, dass in allen Bereichen, in denen ein Vertragsschluss angeboten wird, dessen rechtliche und wirtschaftliche Auswirkungen bzw. Alternativen ja stets von einem Rechtsanwalt beurteilt werden könnten, ein Wettbewerbsverhältnis zwischen einem Rechtsanwalt und dem jeweiligen Unternehmen entstehen würde (vgl. BGH, GRUR 2017, 918 - Keine Mitbewerbereignschaft zwischen Fondsanbieter und Rechtsanwaltsgesellschaft - Wettbewerbsbezug, Rn. 20). Für den vorliegenden spiegelbildlichen Fall wäre ansonsten ebenfalls eine ungebührliche Ausweitung der wettbewerbsrechtlichen Anspruchsberechtigung von Rechtsanwälten gegenüber Unternehmen zu befürchten, weil der Rechtsanwalt stets als Wettbewerber des Unternehmens anzusehen wäre, wenn die unternehmerische Tätigkeit, hier der Ankauf von Lebensversicherungsverträgen sich für die anwaltliche Tätigkeit (Beratung oder Prozessführung für einen Kunden) geschäftlich nachteilig auswirken kann.

58

(3) Auch die Ausführungen der Berufung zu über den Rückkaufwert hinausgehenden Zahlungsansprüchen sind nicht geeignet, um vorliegend ein konkretes Wettbewerbsverhältnis wegen Gleichartigkeit der Dienstleistungen bejahen zu können.

59

Entscheidend ist insoweit nicht, ob die Versicherungsnehmer im Hinblick auf Ansprüche wegen eines möglichen Widerspruchs gegen den Versicherungsvertrag und deren Realisierung bei einem Vertragsschluss besser (oder schlechter) dastehen als bei einer Beauftragung der Klägerin. Ob ein konkretes Wettbewerbsverhältnis im Sinne eines Substitutionswettbewerbs vorliegt, bestimmt sich vielmehr danach, ob die Waren oder Dienstleistungen gleichartig und damit substituierbar sind.

60

Die von den Parteien angebotenen Waren oder Dienstleistungen sind aber auch insoweit nicht gleichartig. Die Beklagte kauft Versicherungspolice gegen Zahlung eines anhand des Rückkaufwertes abzüglich einer Bearbeitungsgebühr berechneten Kaufpreises an, eine Beteiligung der Verkäufer an etwaigen Mehrerlösen erfolgt lediglich ggf. auf Kulanzbasis. Die Klägerin berät dagegen nach eigenem Vortrag die Versicherungsnehmer (auch) über Widerspruchsmöglichkeiten und deren Verwertungsmöglichkeiten und führt entsprechende Klagen im Namen der Versicherungsnehmer gegen den Versicherer durch.

61

Diese Angebote sind aber aus Sicht der angesprochenen Verkehrskreise nicht austauschbar. Eine Beteiligung an Mehrerlösen auf Kulanzbasis ist mit einer Beratung über die Rückabwicklung eines Versicherungsvertrags wegen Widerspruchs, der Beratung über entgeltliche Verwertungsmöglichkeiten dieses Anspruchs sowie der Vertretung der Versicherungsnehmer bei einer entsprechenden Klage gegen den Versicherer nicht gleichartig. Zudem würde - wie oben ausgeführt - ansonsten eine ungebührliche Ausweitung der wettbewerbsrechtlichen Anspruchsberechtigung von Rechtsanwälten gegenüber Unternehmern zu befürchten sein.

62

c) Die Leistungen der Parteien sind auch nicht unter dem Gesichtspunkt der Beratung substituierbar. Denn die Beklagte wird nicht, wie die Klägerin, neben dem „Ankauf“ von Versicherungen auch (rechts-)beratend tätig.

63

Dass über die streitgegenständlichen Angaben der Beklagten auf ihrer Internetseite hinaus eine Rechtsberatung der Versicherungsnehmer tatsächlich durch die Beklagte erfolgt, trägt selbst die Klägerin nicht vor.

64

Die Berufung trägt vielmehr unter Bezugnahme auf die kürzlich ergangene Entscheidung des Bundesgerichtshofs „Einheitliche Auslegung des Mitbewerberbegriffs - Zweitmarkt für Lebensversicherungen“ (BGH, GRUR 2021, 497) vor, dass schon die mit dem „Ankauf“ notwendigerweise verbundenen Prüfungs- und Beratungstätigkeiten geeignet seien, das Wettbewerbsverhältnis zwischen Ankäufern von Lebensversicherungsverträgen und anderen Anbietern von Beratungsleistungen zu begründen. Die Berufung führt insoweit aus, dass die Beklagte selbst vortrage, dass Lebensversicherungsverträge vor dem Ankauf darauf überprüft würden, ob sie liquidierbar seien. Dass die Beklagte bei positivem Prüfungsergebnis im Hinblick auf die Übertragbarkeit die weiteren Ratschläge so wie der Ankäufer in dem vom Bundesgerichtshof entschiedenen Fall erteile, liege auf der Hand und sei auch unmittelbar Gegenstand der Klage („Verkauf als bessere Alternative zur einfachen Kündigung“). Die Beratungsleistungen, die die Klägerin anbiete, seien nicht weniger als die eines Versicherers geeignet, das Wettbewerbsverhältnis zum Policenankäufer zu begründen. Zuletzt trägt die Klägerin mit Schriftsatz vom 14.06.2021 (Bl. 270 f. d.A.) vor, dass die Tätigkeit der Beklagten ebenso wie in der zitierten Entscheidung des Bundesgerichtshofs (BGH, a.a.O.) darin bestehe, ihr vorgelegte Versicherungsverträge daraufhin zu überprüfen, ob sich durch Kündigung des Vertrags ein liquidierbarer Rückkaufswert-Anspruch ergebe, und den Versicherungsnehmer gegebenenfalls in seinem Entschluss zur Liquidation des angesparten Wertes zu bestärken. Sofern die weitere Prüfung ergebe, dass der Anspruch abtretbar sei, berate die Beklagte dahin, dass der Vertrag an sie „verkauft“ werde, weil das gegenüber einer Kündigung beim Versicherer vorteilhaft sei. Der Senat habe zutreffend erfasst, dass die Beklagte das Vorhandensein und die Übertragbarkeit eines Rückkaufswertes prüfe. Dass die Beklagte die Versicherungsnehmer regelmäßig dahin beeinflusse, die Verträge zu liquidieren, liege schon deshalb nahe, weil sie anders nichts verdienen könne. Dass die Beklagte die Versicherungsnehmer dahin beeinflusse, die Liquidation durch den Verkauf und nicht durch eine Kündigung zu vollziehen, ergebe sich aus den streitgegenständlichen Werbebehauptungen. Damit habe die Klägerin die Erbringung von Beratungsleistungen durch die Beklagte schlüssig dargetan. Sie sei der Entscheidung zugrunde zu legen.

65

Diese Ausführungen überzeugen nicht. Der Tatbestand, welcher der Entscheidung des Bundesgerichtshofs vom 05.11.2020 zugrunde lag, ist mit dem vorliegenden nicht vergleichbar. Ein konkretes Wettbewerbsverhältnis im Sinne eines Substitutionswettbewerbs wegen substituierbarer Beratungsleistungen über Versicherungsleistungen liegt nicht vor.

66

Dem Urteil des Bundesgerichtshofs vom 05.11.2020 (BGH, GRUR 2021, 497 - Zweitmarkt für Lebensversicherungen, Rn. 22, 23) ist insoweit folgendes zu entnehmen:

„... (2) Die Revision macht geltend, die Klägerin habe vorgetragen, die von den Parteien jeweils angebotenen Beratungsleistungen über Versicherungsangelegenheiten seien substituierbar. Bei der Beklagten zu 1) handele es sich um eine Versicherungsberaterin. Ihre Tätigkeit bestehe darin, ihr vorgelegte Versicherungsverträge daraufhin zu prüfen, ob sich durch Kündigung des Vertrags ein liquidierbarer Rückkaufswert-Anspruch ergebe, und den Versicherungsnehmer gegebenenfalls in seinem Entschluss zur Liquidation des angesparten Wertes zu bestärken. Sofern die weitere Prüfung ergebe, dass der Anspruch abtretbar sei, berate die Beklagte zu 1) dahin, dass der Vertrag an sie „verkauft“ werde, weil das gegenüber einer Kündigung beim Versicherer vorteilhaft sei.

(3) Nach diesem, für das Revisionsverfahren als richtig zu unterstellenden Vortrag der Klägerin erbringt die Beklagte zu 1) Beratungsleistungen gegenüber Versicherungsnehmern, die darauf abzielen, diese darüber zu informieren, ob es sich für sie lohnt, sich von dem Versicherungsvertrag zu trennen “

67

Dem streitgegenständlichen Vortrag der Klagepartei kann der Senat demgegenüber jedoch nicht entnehmen, dass die Beklagte tatsächlich entsprechende Beratungsleistungen gegenüber Versicherungsnehmern erbringt.

68

Die Beklagte hat im Laufe des Verfahrens immer wieder ausdrücklich erklärt, dass sie keine Beratungsleistungen erbringe und lediglich Versicherungsverträge aufkaufe. Insoweit sei die Beklagte ein reiner Händler und kein Dienstleister. Es würden Kunden nicht über die beste Möglichkeit zur Auflösung einer Versicherung beraten, sondern es erfolge ein Kauf zu festen Konditionen nämlich zum Vertragsguthaben abzüglich Bearbeitungsgebühr. Da nicht jeder der (Versicherungs-)Verträge durch einfache Abtretung übertragen werden könne, prüfe die Beklagte dies individuell.

69

Diesem Vortrag der Beklagten ist zwar zu entnehmen, dass die Beklagte die Übertragbarkeit der Verträge als Voraussetzung für eine nach Vertragsabschluss durch sie selbst erfolgende Rückabwicklung der Versicherungsverträge prüft. Demgegenüber ist dem Sachvortrag jedoch nicht zu entnehmen, dass darüber hinaus Beratungsleistungen der Beklagten gegenüber Versicherungsnehmern erbracht werden, die darauf abzielen, diese darüber zu informieren, ob es sich für sie lohnt, sich von dem Versicherungsvertrag zu trennen. Soweit die Klägerin im weiteren Verlauf des Berufungsverfahrens behauptet, dass der streitgegenständliche Sachverhalt dem in der zitierten Entscheidung des Bundesgerichtshofs vom 05.11.2020 (BGH, a.a.O.) entspreche, interpretiert sie letztlich die streitgegenständlichen Werbeaussagen der Beklagten und stützt sich auf entsprechende Mutmaßungen ihrerseits.

70

So zieht die Klägerin den Schluss, dass die Beklagte die Versicherungsnehmer regelmäßig dahin beeinflusse, die Verträge zu liquidieren, daraus, dass dies schon deshalb nahe liege, weil sie anders nichts verdienen könne. Ob die Beklagte tatsächlich die Versicherungsnehmer in ihrem Entschluss zur Liquidation des angesparten Wertes bestärkt, trägt aber auch die Klägerin selbst nicht vor.

71

Zudem spricht hier gegen eine entsprechende Beratung auch der zeitliche Ablauf. Ein interessierter Versicherungsnehmer gibt ein schriftliches Vertragsangebot ab, welches die Beklagte nach Überprüfung der Übertragbarkeit des Versicherungsvertrags gegebenenfalls ebenfalls schriftlich annimmt. Eine Beratung des Versicherungsnehmers im Sinne einer Entschluss-Stärkung im Zusammenhang mit der Prüfung der Übertragbarkeit der Versicherungsverträge durch die Beklagte ist insoweit aber weder vorgetragen noch ersichtlich.

72

Ebenso wenig lässt sich dem Vortrag der Klägerin entnehmen, dass die Beklagte die Versicherungsnehmer tatsächlich dahin berät, dass der Vertrag an sie „verkauft“ werde, weil das gegenüber einer Kündigung beim Versicherer vorteilhaft sei. Die Klägerin trägt vielmehr vor, dass sich die Beeinflussung der Versicherungsnehmer dahin, die Liquidation durch den Verkauf und nicht durch eine Kündigung zu vollziehen, aus den streitgegenständlichen Werbebehauptungen („Verkauf als bessere Alternative zur einfachen Kündigung“) ergebe. Eine werbliche Anpreisung stellt aber noch keine tatsächliche Beratung im Sinne der neueren Rechtsprechung dar. Beratung setzt vielmehr ein Mindestmaß an Eingehen auf den Einzelfall und die persönlichen Verhältnisse voraus (vergl. § 2 Abs. 8 Nr. 10 WpHG; § 1 Abs. 1a S. 2 Nr. 1a KWG).

73

Die Angabe „Verkauf als bessere Alternative zur einfachen Kündigung“ in der streitgegenständlichen Online-Werbung der Beklagten für den Ankauf von Lebensversicherungen unter der Überschrift „Lebensversicherung verkaufen“ (Anlage K2) stellt sich für einen interessierten durchschnittlichen Verbraucher nicht als Beratung, sondern als bloße werbliche Anpreisung des Verkaufs dar. Zudem spricht auch hier gegen eine entsprechende Beratung der zeitliche Ablauf. Ein interessierter Versicherungsnehmer gibt ein schriftliches Vertragsangebot ab, welches die Beklagte nach Überprüfung der Übertragbarkeit des Versicherungsvertrags gegebenenfalls schriftlich annimmt. Eine tatsächliche Beratung des Versicherungsnehmers im Zusammenhang mit der Prüfung der Abtretbarkeit der Versicherungsverträge dahin, dass der Vertrag an die Beklagte verkauft werde, weil das gegenüber einer Kündigung beim Versicherer vorteilhaft sei, ist insoweit ebenfalls weder vorgetragen noch ersichtlich.

74

d) Ein konkretes Wettbewerbsverhältnis lässt sich auch nicht wegen eines Rechtsberatungsanscheins begründen.

75

aa) Vorliegend erweckt die Beklagte durch die (streitgegenständliche) Werbung nicht den Anschein, als Interessenvertreter von Versicherungsnehmern, also als deren Rechtsdienstleister zu agieren.

76

Die von der Berufung insoweit zitierte Entscheidung des Bundesgerichtshofs (BGH, Urteil vom 13.02.1981, I ZR 63/79 - Rechtsberatungsanschein in der Presse = NJW 1981, 1616) ist nicht einschlägig.

77

Die streitgegenständlichen Äußerungen erfolgen deutlich unter der Überschrift „Lebensversicherung verkaufen“. Direkt den streitgegenständlichen Äußerungen vorhergehend findet sich die Aussage „Ihre Vorteile beim Verkauf“. Die - nicht streitgegenständliche - Äußerung „ein Expertenteam überprüft die Rückkaufswerte Ihres Vertrages nach aktuellster BGH-Rechtsprechung und die Chance auf Rückabwicklungs-(bzw. Nachzahlungspotential -> mögliche Mehrwerte“ ist in den häufig gestellten Fragen unter der Frage „warum sollte ich meine Police an Prolife verkaufen?“ aufgeführt. Damit ist aber für jeden durchschnittlichen Verbraucher, der erwägt, seine Lebensversicherung „zu Geld zu machen“, klar ersichtlich, dass bei der Beklagten nicht die Interessenvertretung der Versicherungsnehmer im Sinne einer (Rechts-)Beratung hier das Ziel der Beklagten ist, sondern vielmehr das „Aufkaufen“ von Policen.

78

Nahezu jedem Vertragsschluss geht eine Prüfung durch die Vertragspartei voraus, ob die erlangte Leistung für sie von Interesse und Wert ist. Diese Prüfung erfolgt im eigenen Interesse, weshalb sie nicht bepreist werden darf und keine Aufwendungen verlangt werden können. Die Klärung der Beklagten, ob sie die ihr angebotene Forderung in der von ihr beabsichtigten Weise verwerten kann, ist damit lediglich Vorbereitungshandlung für einen möglichen Vertragsschluss.

79

bb) Der Senat vermag der Berufung auch nicht zu folgen, soweit diese meint, der Rechtsberatungsanschein führe auch zur Anwendbarkeit des RDG auf die Leistung der Beklagten und über diesen Umweg zum Wettbewerbsverhältnis.

80

Die Berufung trägt insoweit vor, dass die Beklagte durch die streitgegenständliche Werbung die Erwartung wecke, für die Einziehung des Rückkaufswertes eines Versicherungsvertrags sei Expertenwissen und die Inanspruchnahme entsprechender Dienstleistungen sachgerecht, so dass die Beklagte deshalb das RDG gegen sich gelten lassen müsse. Sie habe ja auch eine Zulassung zum Inkasso erworben.

81

Hierdurch wird jedoch nicht der Anschein einer Rechtsberatung bzw. einer Rechtsdienstleistung geweckt.

82

Die Bezeichnung als „Verkauf“ bedeutet aus Sicht des durchschnittlichen Versicherungsnehmers als potentiellen Interessenten, dass damit ein Vollrechtserwerb gemeint ist und nicht lediglich ein Inkassogeschäft, bei dem die Beklagte als Rechtsdienstleister der Versicherungsnehmer agiert. Ein durchschnittlicher Versicherungsnehmer geht bei einem „Verkauf“ davon aus, dass der Kaufgegenstand gegen Zahlung des vereinbarten Kaufpreises endgültig an den Erwerber übertragen wird.

83

Für einen durchschnittlich verständigen Adressaten ist aus dem Angebot der Beklagten und der diesbezüglichen Werbung entsprechend der vorgelegten Website (Anlage K2) eindeutig ersichtlich, dass die von der Beklagten angebotene Leistung der Kauf von (Lebens-) Versicherungen ist. Die Webseite beginnt mit der Überschrift in Fettdruck „Lebensversicherung verkaufen!“ Die mit dem Unterlassungsantrag beanstandeten Äußerungen finden sich jeweils direkt unter einer Überschrift, die auf den Verkauf Bezug nimmt. Die Aussage über das Expertenteam findet sich am Ende der Webseite unter dem Abschnitt „Die häufigsten Fragen beim Verkauf einer Lebensversicherung“ und der sich anschließenden Frage „Warum sollte ich meine Police an ProLife verkaufen?“. Einem durchschnittlichen verständigen Verbraucher wird deutlich, dass gerade keine Beratung bzw. Rechtsdienstleistung im Hinblick auf eine Entscheidungsfindung stattfinden wird, sondern dass es sich lediglich um das Angebot eines Ankaufs handelt (vgl. insoweit auch bereits die Ausführungen im Urteil des Landgerichts, dort Seite 7 bzw. Bl. 58 d.A.).

84

Dabei kommt es entgegen der Auffassung der Klägerin nicht darauf an, ob eine begründete und einer etwaigen Prüfung bedürftige Aussicht des potentiellen Käufers besteht, neben dem Kaufpreis auch am eventuellen Mehrerlös beteiligt zu werden. Denn auf diesen hat er, wie für ihn aus dem auf der Webseite befindlichen Kaufvertragsmuster ersichtlich ist, keinen Anspruch.

85

cc) Die streitgegenständliche Werbung erweckt, da sie in dem soeben näher ausgeführten Gesamtkontext erfolgt, bei den angesprochenen Versicherungsnehmern entgegen der Auffassung der Berufung auch nicht den Rechtsberatungsanschein, dass in ihrem Interesse geprüft werde.

86

Die streitgegenständlichen Werbeaussagen (insbesondere die Werbeaussagen „Prüfung der Rückkaufswerte“ und „Überprüfung der Verträge auf eine Rückabwicklungsmöglichkeit“) werden in einem Gesamtkontext „Verkauf“ getätigt und setzen insoweit keinen Rechtsberatungsanschein. Mit den Werbeangaben wird auch aus Sicht eines durchschnittlichen Versicherungsnehmers lediglich die Prüfung der Geeignetheit für einen Ankauf, wie auch in klassischen Verkaufssituationen üblich, beworben und nicht die Durchführung von „Prüfungen“ im Interesse der Versicherungsnehmer. Für einen durchschnittlichen Versicherungsnehmer stellen diese Angaben vielmehr eine notwendige Vorstufe für den möglichen „Verkauf“ ihres Versicherungsvertrags dar. Das in ihrem Interesse eine Rechtsdienstleistung erfolgt, kann angesichts der eindeutigen Verortung der Werbeaussagen in einem Verkaufskontext nicht angenommen werden. dd) Soweit die Berufung zuletzt mit Schriftsatz vom 14.06.2021 (Bl. 277 f. d.A.) neue Werbeangaben im Online-Auftritt der Beklagten - von der Beklagten insoweit unwidersprochen - vorträgt und insoweit der Auffassung ist, dass die Beklagte jedenfalls durch diese Werbeangaben den Anschein erweckt, Rechtsdienstleister zu sein und bei Lebensversicherungsgesellschaften Forderungseinzug im Interesse und folglich in Angelegenheiten von Versicherungsnehmern durchzuführen, teilt der Senat diese Auffassung nicht.

87

Die Beklagte tätigt ihre Werbeaussagen - wie oben ausgeführt - in dem Gesamtkontext „Verkauf“. Die Klägerin trägt insoweit auch nicht vor, dass diese neuen Werbeangaben in einem anderen Gesamtkontext getätigt werden. Für einen durchschnittlichen Versicherungsnehmer als rechtlichen Laien beinhaltet aber ein „Verkauf“ eine „endgültige Veräußerung eines Versicherungsvertrags“. Ein „Verkauf“ bedeutet damit aber für einen durchschnittlichen Versicherungsnehmer, auch unter Berücksichtigung dieser neuen Werbeangaben gerade nicht, dass ein Inkassodienstleister Rechtsdienstleistungen in fremden Angelegenheiten wahrnimmt. Auch Laien ist klar, dass die Beklagte nicht jedwede Versicherung ankauft, sondern nur solche, die für sie verwertbar sind, weshalb sie dies vorher klären wird.

88

2. Eine Mitbewerbereignenschaft ergibt sich vorliegend auch nicht unter Heranziehung des zum Behinderungswettbewerb entwickelten weiten Mitbewerberbegriffs. Denn zwischen den Vorteilen, die die Beklagte für ihr Unternehmen zu erreichen sucht, und den Nachteilen, die die Klägerin dadurch erleidet, besteht keine Wechselwirkung in dem Sinne, dass der eigene Wettbewerb gefördert und der fremde Wettbewerb beeinträchtigt werden kann.

89

a) Ein konkretes Wettbewerbsverhältnis im weiteren Sinne lässt sich vorliegend nicht aus der Entscheidung des Bundesgerichtshofs vom 12.01.1972 (BGH, GRUR 1972, 553 - Statt Blumen ONKO-Kaffee) herleiten. Diese betraf den Fall, dass Kunden gezielt mit einer Substitutionsmöglichkeit umworben wurden und die Unternehmen damit insoweit konkret in den Wettbewerb um die umworbenen Kunden eintraten, sich das eine Unternehmen durch seine angegriffene Werbung insoweit selbst in ein Wettbewerbsverhältnis gestellt hat. Hier wird aber nicht mit einem Substitut geworben, die Fälle sind daher nicht vergleichbar.

90

Die Beklagte stellt sich auch sonst nicht durch die konkreten streitgegenständlichen Verletzungshandlungen in irgendeiner Weise in Wettbewerb zur Klägerin (BGH, GRUR 2014, 573, Rn. 15 - Werbung für Fremdprodukte). Die Klägerin trägt vor, dass die Beklagte in der streitgegenständlichen Werbung Rechtsdienstleistungen auslobe, nämlich „Prüfung der Rückkaufswerte“ und „Überprüfung der Verträge auf eine Rückabwicklungsmöglichkeit“.

91

Deswegen besteht jedoch kein konkretes Wettbewerbsverhältnis in Form eines Behinderungswettbewerbs. Nicht jede nachteilige Auswirkung einer Wettbewerbsmaßnahme löst ein Wettbewerbsverhältnis aus. Für die Mitbewerberstellung genügt es nicht, dass die Klägerin durch die angegriffene Wettbewerbshandlung irgendwie in ihrem eigenen Marktstreben betroffen ist oder sich die streitgegenständliche Tätigkeit der Beklagten negativ auf die Geschäftstätigkeit der Klägerin auszuwirken vermag (BGH GRUR 2017, 918 Rn. 20 - Wettbewerbsbezug).

92

Die Beklagte lobt mit den Werbeangaben „Prüfung der Rückkaufswerte“ und „Überprüfung der Verträge auf eine Rückabwicklungsmöglichkeit“ keine Rechtsdienstleistungen aus.

93

Aus § 2 Abs. 1 RDG, wonach Rechtsdienstleistung jede Tätigkeit in konkreten fremden Angelegenheiten ist, sobald sie eine rechtliche „Prüfung“ des Einzelfalls erfordert, folgt nichts anderes.

94

Zwar ist in § 2 Abs. 1 RDG wie auch in der streitgegenständlichen Werbung das Wort „Prüfung“ enthalten. Dennoch bedarf es für die Annahme einer Rechtsdienstleistung nach § 2 Abs. 1 RDG einer Tätigkeit in einer konkreten fremden Angelegenheit. Das Wort „Prüfung“ ist insoweit daher neutral. Dass die „Prüfung“ in einer fremden und nicht in einer eigenen Angelegenheit erfolgt, ergibt sich schon aus den angegriffenen Werbeangaben selbst nicht. Darüber hinaus wird bei einer wertenden Betrachtung des Gesamtzusammenhangs, in dem diese stehen, deutlich, dass sie, wie oben unter Ziffer B III. 1. d) ausgeführt, in dem Gesamtkontext „Verkauf“ getätigt werden und nicht als Prüfung in fremden Angelegenheiten im Sinne einer Rechtsdienstleistung verstanden werden können.

95

Mit den Werbeangaben wird auch aus Sicht eines durchschnittlichen Versicherungsnehmers lediglich die Prüfung der Geeignetheit für einen Ankauf, wie auch in klassischen Verkaufssituationen üblich, beworben und nicht die Durchführung von „Prüfungen“ im Interesse der Versicherungsnehmer. Für einen durchschnittlichen Versicherungsnehmer stellen diese Angaben vielmehr eine notwendige Vorstufe für den möglichen „Verkauf“ ihres Versicherungsvertrags dar. Dass in ihrem Interesse eine Rechtsdienstleistung erfolgt, kann angesichts der eindeutigen Verortung der Werbeaussagen in einem Verkaufskontext nicht angenommen werden.

96

Allein der Umstand, dass eine Bewerbung des Verkaufs eines Versicherungsvertrags dazu Versicherungsvertrag verkauft und daher keine entsprechende Beratung/Vertretung bei der Kündigung bzw. Rückabwicklung eines Versicherungsvertrags durch die Klägerin mehr in Anspruch nehmen wird, begründet aber keinen wettbewerblichen Bezug. Als Rechtsanwaltskanzlei stünde sie ansonsten immer in einem konkreten Wettbewerbsverhältnis, sobald ein Rechteinhaber etwas veräußert und hierdurch die typische Beratungs- und Vertretungstätigkeit hinsichtlich des veräußerten Rechts entfällt. Die Klägerin ist insoweit allenfalls in weiterem Sinn reflexartig in ihrem Marktstreben betroffen.

C.

97

Die Kostenentscheidung beruht auf § 91 Abs. 1 S. 1 ZPO.

98

Die Entscheidung über die vorläufige Vollstreckbarkeit folgt aus §§ 708 Nr. 10, 709, 711 ZPO.

99

Die Revision ist nach § 543 Abs. 2 Nr. 2 ZPO zur Fortbildung des Rechts - insbesondere in Bezug auf die Frage, ob im Lichte der neueren Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs (BGH, GRUR 2017, 918 - Keine Mitbewerbereigenschaft zwischen Fondsanbieter und Rechtsanwalts-gesellschaft - Wettbewerbsbezug; BGH, GRUR 2021, 497 - Zweitmarkt für Lebensversicherungen; I) ein konkretes Wettbewerbsverhältnis zwischen den Parteien besteht - zuzulassen.

100

Die Festsetzung des Streitwerts erfolgt in Anwendung von §§ 3 ZPO, 47, 48, 51 Abs. 2 GKG.