

33 O 219/24



Verkündet am 06.03.2025

**Landgericht Köln**

**IM NAMEN DES VOLKES**

**Urteil**

In dem Rechtsstreit

des Bundesverbandes der Verbraucherzentralen und Verbraucherverbände - Verbraucherzentrale Bundesverband e.V., vertreten durch den Vorstand, Rudi-Dutschke-Straße 17, 10969 Berlin,

Klägers,

Prozessbevollmächtigte:

gegen

die UFKB GmbH, vertreten durch den Geschäftsführer  
ler-Weg 3, 53894 Mechernich,

Peter-Schül-

Beklagte,

Prozessbevollmächtigter:

hat die 33. Zivilkammer des Landgerichts Köln  
auf die mündliche Verhandlung vom 13.02.2025  
durch den Vorsitzenden Richter am Landgericht  
und den Richter

die Richterin am Landgericht

**für Recht erkannt:**

1. Die Beklagte wird verurteilt, es bei Vermeidung eines für jeden Fall der Zuwiderhandlung festzusetzenden Ordnungsgeldes bis zu 250.000 €, ersatzweise Ordnungshaft, oder Ordnungshaft bis zu sechs Monaten, die Ordnungshaft zu vollziehen an ihren gesetzlichen Vertretern, zu unterlassen,

im Rahmen geschäftlicher Handlungen gegenüber Verbrauchern auf der Internetseite <https://www.ufkb.de/> als Versicherungsmakler mit Erlaubnis nach § 34d Abs. 1 GewO sich als „unabhängiger Versicherungsmakler“ zu bezeichnen, wie in der Anlage K 2 dargestellt.

2. Die Beklagte wird verurteilt, an den Kläger 260 € nebst Zinsen in Höhe von fünf Prozentpunkten über dem Basiszinssatz seit dem 13.07.2024 zu bezahlen.

3. Die Kosten des Rechtsstreits trägt die Beklagte.

4. Das Urteil ist vorläufig vollstreckbar. Dies gilt hinsichtlich des Unterlassungsanspruchs nur gegen Sicherheitsleistung in Höhe von jeweils 15.000 € und im Übrigen gegen Sicherheitsleistung in Höhe von 110% des jeweils zu vollstreckenden Betrages.

### **Tatbestand:**

Die Parteien streiten über die Verpflichtung der Beklagten, es zu unterlassen, sich als „unabhängiger Versicherungsmakler“ zu bezeichnen.

Der Kläger ist der Dachverband aller 16 Verbraucherzentralen. Die Arbeit des Klägers wird aus Mitteln des Bundesministeriums der Justiz und für Verbraucherschutz, aus Projektmitteln und durch Mitgliedsbeiträge finanziert. Nach seiner Satzung verfolgt der Kläger Verstöße gegen das UWG und leitet, soweit erforderlich, gerichtliche Maßnahmen ein. Der Kläger ist in die Liste qualifizierter Einrichtungen nach § 4 UKlaG eingetragen.

Die Beklagte, die die Webseite [www.ufkb.de](https://www.ufkb.de) betreibt, verfügt über eine Zulassung als Versicherungsmakler nach § 34d Abs. 1 GewO. Sie bietet an verschiedenen Standorten in Deutschland Verbrauchern Beratung zu Versicherungsleistungen an. Für die Vermittlung von Versicherungsverträgen erhält die Beklagte Provisionen von den Versicherungen, die unterschiedliche Höhen haben.

Auf ihrer Webseite bezeichnete die sich die Beklagte in verschiedenen Darstellungen als unabhängiger Versicherungsmakler wie folgt:

The image shows two screenshots of the website [www.ufkb.de](https://www.ufkb.de). The top screenshot is a banner with the text "Unabhängiger Versicherungsmakler deutschlandweit" and a button "Termin vereinbaren". The bottom screenshot is a page titled "Beratungsablauf - Wie geht es weiter, nachdem Sie eine Beratungsanfrage zum Thema Versicherungen oder Baufinanzierung gestellt haben?".

**Unabhängiger Versicherungsmakler deutschlandweit**

Als unabhängiger Versicherungs-Makler und Baufinanzierungs-Berater seit dem Jahr 2001 legen wir Wert auf eine zeitgemäße, bedürfnis- und kundenorientierte Beratung. Neben der im Markt üblichen Vergleichssoftware bieten wir Präsenztermine vor Ort oder auch Onlinetermine mit Kamera und Telefon. Gerne können wir auch den gesamten Beratungs- und Antragsprozess online gestalten. Eine

**Beratungsablauf - Wie geht es weiter, nachdem Sie eine Beratungsanfrage zum Thema Versicherungen oder Baufinanzierung gestellt haben?**

- Sie erhalten einen Anruf von Ihrem unabhängigen Versicherungsmakler aus unserem Team.
- Sie besprechen gemeinsam in welchem Versicherungsbereich Sie beraten werden möchten und vereinbaren einen Termin, meist online.
- Im ersten (Online) Termin treffen Sie sich über Computer, Tablet oder Handy mit Kamera oder am verabredeten Ort. Es findet ein persönliches Kennenlernen und ein Beratungsgespräch zu dem von Ihnen gewünschten Thema statt. Mit Hilfe von Vergleichsprogrammen erhalten Sie zu Ihrer gewünschten Versicherungsanfrage einen Überblick.
- Eventuell werden zu diesem Zeitpunkt schon die Daten zu einer anonymen Risikovorabfrage erhoben. Diese Vorabfrage wird kostenlos an die Versicherer gestellt.
- Am Ende des Termins vereinbaren Sie einen weiteren (Online) Termin, um in diesem zu besprechen, welches Produkt in welcher Form durch Sie final zum Abschluss gewünscht wird.
- Im Anschluss an diesen Termin erhalten Sie alle Unterlagen wie Versicherungsantrag, Maklervertrag und Beratungsdokumentation meist online zur Unterschrift.
- Gerne helfen wir Ihnen in der Folge auch bei allen weiteren privaten Versicherungen weiter.

Eine weitergehende, ausführliche Beschreibung zum Beratungsprozess finden Sie hier.

**Wir helfen Ihnen gerne!**

Jetzt kostenlos anfragen

SEHR GUT 1,16 Bewertungen 99% Empfehlungen

Telefon 02443-315883

Wie stellen wir uns die Beratung und unsere gemeinsame Beziehung vor?

Grundsätzlich würden wir gerne jedem helfen. Wir möchten, dass Sie sich bei uns wohlfühlt!

Wir als unabhängiger Versicherungsmakler deutschlandweit möchten uns aber auch wohlfühlen!



Aus dem Grund legen wir Wert auf eine **ehrliche, offene Kommunikation auf Augenhöhe**. Wir gehen fair mit Ihnen um und bitten Sie auch mit uns fair umzugehen. Genauso wie Sie beim Kennenlerngespräch entscheiden, ob Sie den Weg mit uns gehen wollen, behalten wir uns dieses Recht auch vor. Sie können sich **darauf verlassen, dass wir uns an Absprachen halten**. Wir erwarten das selbe von Ihnen. Wir sehen unsere Aufgabe in einer **ordentlichen, ausgewogenen Beratung mit einem soliden Gesamtkonzept**. Wir haben nicht immer die **billigste Versicherungslösung**. Diese ist oft auch nicht zielführend. Wenn wir das Gefühl haben, dass Sie **andere Marktteilnehmer und uns gegeneinander ausspielen**, ziehen wir uns aus der Beratung dauerhaft zurück.

Unsere **Kernkompetenz** liegt im Bereich **Private Krankenversicherung (PKV), Beihilfeversicherung, Restkostenversicherung, Berufsunfähigkeitsversicherung (BU/BUZ), Dienstunfähigkeitsversicherung für Beamte (DU), Altersvorsorge (Basisrente, Rüruprente, Private Rentenversicherung auf Fondsbasis) und Baufinanzierungen im Privatbereich**. Unsere besondere Kompetenz besteht in der Lösung von kniffligen Fällen über **anonyme Risikovorfragen**.

Anfrage stellen

Wir helfen Ihnen gerne!

Jetzt kostenlos anfragen

Preis-Leistungs-Verhältnis  
SEHR GUT  
5/5 Bewertungen

99% Erprobungen

SEHR GUT

Telefon  
02443-315883

Freier Versicherungsmakler

Als **unabhängiger Versicherungsmakler** und Baufinanzierungsspezialist suchen wir für unsere Kunden im Rahmen der **Finanzberatung** nach einer ganzheitlichen und **kosteneffizienten Versicherungslösung auf Augenhöhe**. Dazu gehört eine umfassende **Analyse, Beratung** und gemeinsame **Bewertung** von wichtigen **Versicherungen**. Das **Preis-Leistungs-Verhältnis** spielt bei diesem **Versicherungsvergleich** eine wichtige Rolle, nicht nur der Preis. Gerne können wir diese **Beratungsgespräche Online** durchführen, bei Ihnen zu Hause oder in unserem **Versicherungsbüro**. Mit Hilfe von **Versicherung - Analysesoftware** schauen wir als **freier Versicherungsmakler** gemeinsam mit Ihnen nach passenden Lösungen, bewerten diese und greifen hierbei auch auf **spezielle Versicherungskonzepte** zurück. Hierzu nutzen wir in der Versicherungswirtschaft teils über 100 verschiedene Versicherungsgesellschaften oder Banken – bewerten die Angebote und finden so für unsere Kunden den passenden, leistungsstarken **Versicherungsschutz** für Ihre Sicherheit. Wenn wir für Sie die passenden **Versicherungen** gefunden haben, helfen wir Ihnen am Ende der Beratung auch mit der **Versicherungsvermittlung**. Im Anschluss würden wir uns sehr über eine positive **Bewertung** als **unabhängiger Versicherungsmakler** auf einem **Bewertungsportal** von Ihnen freuen.

\*Zusatzinformation zur **Versicherungsberatung**: Wir sind kein **Versicherungsberater** oder **Honorarberater**. Wir als **freier Versicherungsmakler** erhalten in den meisten Fällen eine Provision von den **Versicherungsgesellschaften**. Dies erscheint uns der deutlich sinnvollere und fairere Weg zu sein, da bestimmte **Versicherungsbereiche (fast)** immer mit Provision kalkuliert sind. So würden Sie z.B. bei einer **Privaten Krankenversicherung (PKV)** durch Ihren Beitrag (fast) immer eine Provision auslösen. Hätten Sie sich aber vor dem Abschluss und der

Anfrage stellen

Wir helfen Ihnen gerne!

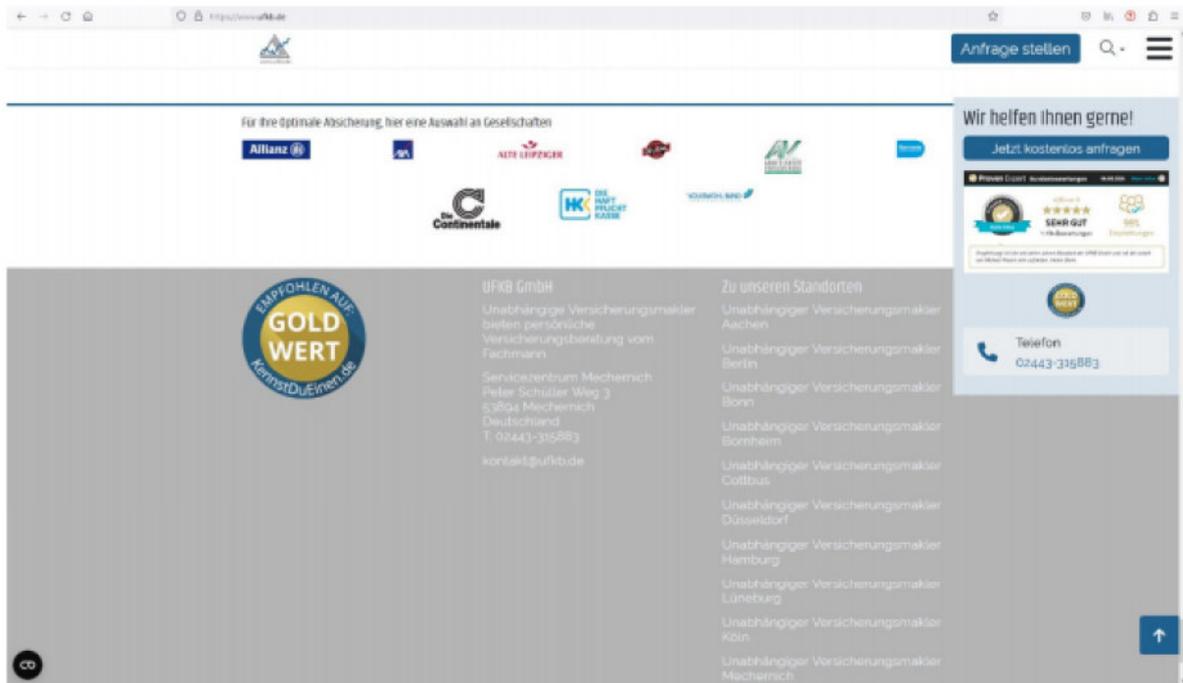
Jetzt kostenlos anfragen

Preis-Leistungs-Verhältnis  
SEHR GUT  
5/5 Bewertungen

99% Erprobungen

SEHR GUT

Telefon  
02443-315883



Eine Abmahnung der Beklagten durch den Kläger ist erfolglos geblieben.

Der Kläger ist der Ansicht, die Darstellung in der konkret zum Gegenstand des Unterlassungsantrags gemachten Form sei irreführend und daher unzulässig. Die Beklagte sei zwar nicht von einer Versicherung beauftragt, sie sei aber nicht unabhängig, weil die Versicherungsvermittlung durch die Beklagte – insoweit unstreitig – provisionsbasiert erfolge, sodass eine finanzielle Abhängigkeit bestehe. Allein der Versicherungsberater, dessen Tätigkeit allein vom Auftraggeber vergütet werde, dürfe sich als unabhängig bezeichnen.

Der Kläger beantragt,

1. die Beklagte zu verurteilen, es bei Vermeidung eines für jeden Fall der Zuwiderhandlung festzusetzenden Ordnungsgeldes bis zu 250.000 €, ersatzweise Ordnungshaft, oder Ordnungshaft bis zu sechs Monaten, die Ordnungshaft zu vollziehen an ihren gesetzlichen Vertretern, zu unterlassen,

im Rahmen geschäftlicher Handlungen gegenüber Verbrauchern auf der Internetseite <https://www.ufkb.de/> als Versicherungsmakler mit Erlaubnis nach § 34d Abs. 1 GewO sich als „unabhängiger Versicherungsmakler“ zu bezeichnen, wie in der Anlage K 2 dargestellt;

2. die Beklagte zu verurteilen, an den Kläger 260 € nebst Zinsen in Höhe von fünf Prozentpunkten über dem Basiszinssatz seit Rechtshängigkeit zu bezahlen.

Die Beklagte ist der Ansicht, es liege keine Irreführung vor, weil die Beklagte in späteren Internetauftritten erläutere, wie der Begriff der Unabhängigkeit zu verstehen sei. Tatsächlich sei der Versicherungsmakler auch unabhängig, selbst wenn er Provisionen von den Versicherern erziele, sodass die Darstellung nicht falsch sei. Dies legt die Beklagte im Einzelnen dar.

Ergänzend wird auf die zu den Akten gereichten Schriftsätze nebst Anlagen Bezug genommen.

### **Entscheidungsgründe:**

Die zulässige Klage ist begründet.

1. Die Klage ist zulässig. Insbesondere ist die örtliche Zuständigkeit anzunehmen, weil die Beklagte ihren Sitz im Bezirk des Oberlandesgerichts Köln hat und das Landgericht Köln für Wettbewerbssachen im diesem Bezirk zuständig ist.

2. Die Klage ist begründet. Der Kläger hat einen Anspruch gegen die Beklagte auf Unterlassung der konkret im Rahmen des Antrags in Bezug genommenen Darstellung aus § 8 Abs. 1, 3 Nr. 3, §§ 3, 5 Abs. 1, 2 Nr. 1, 3 UWG.

a) Die Klägerin ist gemäß § 8 Abs. 3 Nr. 1 UWG aktivlegitimiert. Sie ist in die Liste nach § 4 UKlaG eingetragen.

b) Die Beklagte ist für das dem Streit zugrundeliegende Angebot verantwortlich, sodass sie Anspruchsgegnerin ist.

c) Der von dem Kläger geltend gemachte Unterlassungsanspruch ergibt sich aus § 8 Abs. 1, §§ 3, 5 Abs. 1, 2 Nr. 1, 3 UWG, weil die Beklagte den angesprochenen Verkehrskreisen eine unabhängige Beratungstätigkeit suggeriert, die durch einen Versicherungsmakler gemäß § 34d Abs. 1 GewO nicht erbracht wird. Insbesondere ergibt

sich aus der konkret zum Gegenstand des Unterlassungsantrages gemachten Werbeanzeige der Beklagten nicht, dass die Beklagte auch auf Provisionsbasis tätig wird.

aa) Die angegriffene Werbung stellt eine irreführende geschäftliche Handlung im Sinne von §§ 3, 5 Abs. 1, 2 Nr. 1, 3 UWG dar.

(1) Bei der Veröffentlichung der konkret zum Gegenstand des Unterlassungsantrags gemachten Darstellung im Internet handelt es sich um eine geschäftliche Handlung der Beklagten, was diese auch nicht angreift.

(2) Die Werbung in der konkret angegriffenen Form ist unzulässig, weil diese nach § 5 Abs. 1, 2 Nr. 1, 3 UWG irreführend ist.

Eine geschäftliche Handlung ist gemäß § 5 Abs. 1, 2 Nr. 1 UWG irreführend, wenn sie zur Täuschung geeignete Angaben über wesentliche Merkmale der Ware oder Dienstleistung enthält oder gemäß § 5 Abs. 1 Nr. 3 UWG über Eigenschaften des Unternehmens täuscht.

Für die Beurteilung, ob eine geschäftliche Handlung irreführend ist, kommt es darauf an, welchen Gesamteindruck sie bei den maßgeblichen Verkehrskreisen hervorruft. Sie ist irreführend, wenn das Verständnis, das sie bei den angesprochenen Verkehrskreisen erweckt, mit den tatsächlichen Verhältnissen nicht übereinstimmt (vgl. BGH, Urteil vom 05.02.2015 – I ZR 136/13, GRUR 2015, 906 – TIP der Woche, mwN).

Die Frage, ob eine Angabe irreführend ist, richtet sich nach dem Verständnis des situationsadäquat aufmerksamen, durchschnittlich informierten und verständigen Mitglied des angesprochenen Verkehrskreises (BGH, Urteil vom 02.10.2003 – I ZR 150/01, BGHZ 156, 250 – Marktführerschaft; Urteil vom 07.07.2005 – I ZR 253/02, GRUR 2005, 877 – Werbung mit Testergebnis). Dabei muss sich die Irreführungsgefahr nicht bei der Gesamtheit des Verkehrs realisieren. Ausreichende, aber zugleich notwendige Voraussetzung ist vielmehr der Eintritt der Gefahr der Irreführung bei einem erheblichen Teil des von der Werbeaussage angesprochenen Verkehrskreises. Das ist im Wege einer Prognoseentscheidung anhand der normativ zu bewertenden Umstände des Einzelfalls zu beurteilen (vgl. BGH, Urteil vom 08.03.2012 – I ZR 202/10, GRUR 2012, 1053 – Marktführer Sport, mwN).

Adressaten der streitgegenständlichen Werbung sind (potentielle) Kunden von Versicherungen und somit die Verbraucher im Allgemeinen. Zu diesen Verkehrskreisen gehört auch die zur Entscheidung berufene Kammer, so dass die Kammer die Verkehrsauffassung selbst beurteilen kann (vgl. BGH, GRUR 2012, 1053 – Marktführer Sport).

Nach diesen Grundsätzen ist die Werbung der Beklagten irreführend, weil der angesprochene Verkehr jedenfalls zu einem erheblichen Teil die Werbung dahin versteht, dass die Beklagte keine Leistungen von Versicherungen enthält und somit auch finanziell von den Versicherungen unabhängig ist.

Schon der Gesetzgeber ist davon ausgegangen, dass die Gefahr einer Irreführung dadurch besteht, dass eine Unabhängigkeit eines Versicherungsvermittlers (§ 35d Abs. 1 GewO) durch den angesprochenen Verkehr angenommen wird. Denn der Sinn der Einführung von Versicherungsvermittlern und Versicherungsberatern bestand darin, eine klare Trennung zwischen Versicherungsvermittlern und Versicherungsberatern zu gewährleisten (vgl. BT-Drucks 18/11627, S. 35). Während der Versicherungsvermittler nach § 35d Abs. 1 GewO von der Versicherung vergütet wird und von privaten Kunden in der Regel keine weitere Vergütung verlangen darf, wird der Versicherungsberater allein durch den Kunden vergütet.

Nach § 35d Abs. 3 GewO sind zur Gewährleistung der Versicherungsunabhängigkeit und damit der unabhängigen Beratung durch den Versicherungsberater Versicherungsvermittlern im Sinne des § 35d Abs. 1 GewO Tätigkeiten als Versicherungsberater (§ 35d Abs. 2 GewO) ausdrücklich untersagt (vgl. Will in BeckOK GewO, 64. Edition, Stand: 01.06.2024, § 34d GewO Rn. 94). Eine solche Mischstätigkeit würde die latente Gefahr einer nicht mehr neutralen und objektiven Beratung als Versicherungsberater begründen, die das Berufsbild des Versicherungsberaters aber gerade kennzeichnet und diesem daher gesetzlich abverlangt wird (vgl. OVG Brandenburg, Beschluss vom 31.03.2017 – OVG 1 N 41.15, BeckRS 2017, 106878).

Den Kunden, die eine Versicherung abschließen wollen, ist häufig nicht bekannt, welche Interessen der Versicherungsvermittler (§ 35d Abs. 1 GewO) neben den Interessen des Kunden verfolgt. Aus diesem Grund war es Ziel der Einführung des Versicherungsberaters, mehr Transparenz über die Form der Vergütung im Zusammenhang mit der Versicherungsvermittlung bzw. –beratung zu schaffen, so dass sich ein Kunde bewusst für die provisionsgestützte Vermittlung oder die nichtprovisionsgestützte Be-

ratung entscheiden kann. Der Gesetzgeber formuliert im Rahmen der Einführung des § 35e GewO (jetzt § 35d GewO) folgendes (Bt-Drucks. 16/1935, S. 21):

Die Berufsbezeichnung und die das Berufsbild des Versicherungsberaters prägende Unabhängigkeit von der Versicherungswirtschaft, die sich vor allem in dem unbedingten Provisionsannahmeverbot niederschlägt, bleiben gesetzlich geregelt. ...

Satz 1 normiert mit dem Provisionsannahmeverbot den entscheidenden Unterschied zum Versicherungsvermittler. Damit sich der Kunde auf die Neutralität des Versicherungsberaters verlassen kann, bietet Absatz 3 eine Ermächtigungsgrundlage zum Erlass von Rechtsverordnungen, in der Aufzeichnungspflichten sowie die Überwachung des Provisionsannahmeverbotes durch entsprechende Prüfungen auf Kosten des Versicherungsberaters geregelt werden können.

Die Unabhängigkeit des Versicherungsberaters ist (im Gegensatz zum Versicherungsmakler) vor diesem Hintergrund dessen prägendes Merkmal (vgl. Heitzer in Ennuschat/Wank/Winkler, GewO, 9. Aufl., § 34d Rn. 68).

Weiter ist zu berücksichtigen, dass der Versicherungsmakler zwar im Einzelfall für den Bereich der Versicherungsverhältnisse des von ihm betreuten Versicherungsnehmers als dessen treuhänderähnlicher Sachwalter anzusehen sein kann und insoweit mit sonstigen Beratern verglichen werden mag, jedoch generiert er sein Einkommen in erster Linie über Zahlungen der Versicherungen. Er ist mit der Versicherungswirtschaft eng verwoben (vgl. OLG Köln, Urteil vom 07.02.2023 – 6 U 15/23).

Vor diesem Hintergrund werden die angesprochenen Verbraucher die Aussage der Beklagten, sie sei als „unabhängiger Versicherungsberater“ tätig, in der konkret zum Gegenstand des Unterlassungsantrags gemachten Form dahin verstehen, dass eine Abhängigkeit von der Versicherungswirtschaft nicht besteht. Die gesetzliche Unterscheidung zwischen dem Versicherungsvermittler und dem Versicherungsberater muss der Verbraucher hierfür nicht kennen. Vielmehr deutet die Begrifflichkeit der Unabhängigkeit gerade darauf hin, dass keine engen Kontakte des Maklers zur Versicherungswirtschaft bestehen.

Diese Annahme der Verbraucher ist falsch, weil jedenfalls eine finanzielle Abhängigkeit des Versicherungsmaklers besteht.

Soweit die Beklagte sich hiergegen wendet, indem sie davon ausgeht, dass auch der Versicherungsmakler eine unabhängige Tätigkeit ausüben muss, führt dies zu keinem anderen Ergebnis. Die rechtliche Einordnung der Frage, wann eine von der Versicherung unabhängige Beratung vorliegt, spielt für die Einordnung des Verbraucherverständnisses keine Rolle. Diese ist dem Verbraucher nicht bekannt. Daher tritt die Kammer der Auffassung des Landgerichts Leipzig (Urteil vom 04.12.2024 – 05 O 1092/24, BeckRS 2024, 37289) nicht bei, zumal sich die Entscheidung mit einer möglichen Mehrdeutigkeit der angegriffenen Aussage (s.u.) nicht auseinandersetzt.

Soweit die Beklagte die Entscheidung des OLG München (Urteil vom 16.01.2020 – 29 U 1834/18) benennt, führt dies zu keinem anderen Ergebnis. In dieser Entscheidung hat das OLG München angenommen, dass eine Unabhängigkeit eines Versicherungsmaklers nicht bereits dann vorliegt, wenn dieser unabhängig agiere. Diese sei nur anzunehmen, wenn an dem Maklerbüro keine Versicherung beteiligt sei. Diese Entscheidung enthält indes keine Ausführungen zum für die Frage der Irreführung allein maßgeblichen Verkehrsverständnis des Begriffs der Unabhängigkeit eines Versicherungsmaklers.

Selbst wenn die angegriffene Aussage als missverständlich angesehen würde, läge eine Irreführung vor.

Die Aussage könnte als missverständlich angesehen werden, weil die Aussage der Unabhängigkeit als Unabhängigkeit der Beratung oder als Unabhängigkeit des Unternehmens an sich verstanden werden könnte.

Im Ausgangspunkt muss der Werbende im Fall der Mehrdeutigkeit seiner Werbeaussage die verschiedenen Bedeutungen gegen sich gelten lassen. Für eine wettbewerblich relevante Irreführung genügt es aber nicht, dass die Werbung nur von einem nicht ganz unbeachtlichen Teil des angesprochenen Verkehrs in unrichtiger Weise verstanden wird. Denn diese Sichtweise würde auf ein veraltetes Verbraucherleitbild zurückgehen, als auf den oberflächlichen, flüchtigen Verbraucher abgestellt wurde. Maßstab ist jedoch der durchschnittlich informierte und verständige Verbraucher, der einer Werbung die der Situation angemessene Aufmerksamkeit entgegenbringt. Infolge dessen hat sich der für eine wettbewerblich relevante Irreführung erforderliche Anteil des angesprochenen Verkehrs, der aufgrund der Werbung einer Fehlvorstellung unterliegt, nach oben verschoben. Eine Werbung ist nur dann irreführend, wenn sie geeignet ist,

bei einem erheblichen Teil der umworbenen Verkehrskreise irrige Vorstellungen über die Eigenschaften oder die Befähigung des Unternehmers hervorzurufen und die zu treffende Marktentschließung in wettbewerblich relevanter Weise zu beeinflussen (BGH, GRUR 2012, 1053 – Marktführer Sport).

Auch bei Annahme einer Mehrdeutigkeit liegt ebenfalls eine Irreführung vor, weil – unter Berücksichtigung der vorstehenden Ausführungen – jedenfalls ein erheblicher Teil der angesprochenen Verkehrskreise von einer Unabhängigkeit des Unternehmens an sich ausgehen wird, die aufgrund der Provisionen in unterschiedlichen Höhen nicht gegeben ist.

Hierfür spricht bereits der Wortlaut der angegriffenen Äußerung, die sich auf einen unabhängigen Versicherungsmakler und nicht auf eine unabhängige Beratung bezieht. Im Übrigen sind auch insoweit die vorstehend dargelegten Erwägungen zur Irreführung zu berücksichtigen.

Der Irrtum ist auch erheblich, weil der Verbraucher durch die Aussage dazu animiert wird, sich mit der Werbung näher zu befassen, indem eine weitere Internetseite aufgerufen oder die Beklagte kontaktiert wird. Bereits hierin liegt eine geschäftliche Handlung (§ 2 Abs. 1 Nr. 2 UWG). Denn eine geschäftliche Handlung kann bereits darin bestehen, dass der Kunde den Werbenden kontaktiert oder sich mit einer Online-Werbung über eine Übersichtsseite näher befasst (vgl. BGH, Urteil vom 07.03.2019 – I ZR 184/17, GRUR 2019, 746 Rn. 29 – Energieeffizienzklasse III, mwN).

bb) Die für den Unterlassungsanspruch erforderliche Begehungsgefahr in Form der Wiederholungsgefahr ist aufgrund der Erstbegehung zu vermuten. Soweit die Beklagte anführt, sie habe die Seite zwischenzeitlich geändert und weise auf das Begriffsverständnis ausdrücklich hin, entfällt die zu vermutende Wiederholungsgefahr für die zuvor unstreitig erfolgte Darstellung, die allein Gegenstand des Unterlassungsantrags ist, nicht.

3. Der Anspruch des Klägers gegen die Beklagte auf Zahlung der vorgerichtlichen Abmahnkosten ergibt sich aus § 13 Abs. 3 UWG, nachdem die Abmahnung begründet war und der Kläger die Beklagte ordnungsgemäß anmahnte. Die Höhe ist unstreitig.

4. Der Nicht nachgelassene Schriftsatz der Beklagten vom 28.02.2025 bietet keinen Anlass zur Wiedereröffnung der mündlichen Verhandlung.

5. Die Nebenentscheidungen beruhen auf §§ 91, 709 ZPO.

6. Streitwert: 15.000 €.





