
Datum: 14.11.2013
Gericht: Oberlandesgericht Hamm
Spruchkörper: 4. Zivilsenat
Entscheidungsart: Urteil
Aktenzeichen: 4 U 88/13
ECLI: ECLI:DE:OLGHAM:2013:1114.4U88.13.00

Vorinstanz: Landgericht Münster, 25 O 8/13
Schlagworte: abwertende Werbeaussage, Tatsachenbehauptung, Meinungsäußerung, Persönlichkeitsrechtsverletzung, Grundrecht auf freie Meinungsäußerung
Normen: Art. 2 Abs. 1, 5 GG; §§ 823, 1004 BGB; §§ 8, 3, 4 UWG
Leitsätze:
Zur Abgrenzung von Tatsachenbehauptung und Meinungsäußerung bei einer Werbeaussage, zum Anspruch auf Unterlassung einer herabsetzenden Werbeaussage unter Abwägung des Grundrechts auf freie Meinungsäußerung und einer Persönlichkeitsrechtsverletzung des von der abwertenden Kritik Betroffenen.

Tenor:

Die Berufung des Klägers gegen das am 11. Juni 2013 verkündete Urteil der 5. Kammer für Handelssachen des Landgerichts Münster wird zurückgewiesen.

Der Kläger trägt die Kosten der Berufung.

Das Urteil ist vorläufig vollstreckbar.

Dem Kläger bleibt nachgelassen, die Zwangsvollstreckung des Beklagten durch Sicherheitsleistung in Höhe von 110 % des zu vollstreckenden Betrages abzuwenden, wenn nicht der Beklagte vor der Vollstreckung Sicherheit in gleicher Höhe leistet.

Gründe:

1

I.

2

Der Kläger gründete zusammen mit Herrn T die Firma M & C GmbH (im folgenden: MS GmbH) in Ahlen, die nach wie vor im Multi-Level-Marketing-System (MLM) Nahrungsergänzungsmittel, Kosmetik und Parfum vertreibt. Bereits im Jahre 2003 erzielte das Unternehmen einen Jahresumsatz von 200.000.000,-- €. Der Beklagte ist als hochrangiger Vertriebspartner (sog. President) heute noch bei der MS GmbH tätig. Der Kläger verkaufte im Jahre 2004 seine Geschäftsanteile an den Finanzinvestor B1 und schied aus dem Unternehmen aus. Einige Zeit später verkaufte auch Herr T seine Anteile mit der Folge, dass B1 alleiniger Gesellschafter der MS GmbH wurde.

3

Nach Ablauf des bei dem Verkauf der Anteile vereinbarten Wettbewerbsverbots gründeten sowohl der Kläger als auch Herr T andere Unternehmen, die mit einem MLM-System-Vertrieb arbeiteten. In Zusammenhang mit der Gründung eines mit der MS GmbH konkurrierenden Unternehmens durch Herrn T in Ahlen kam es zu einer Vielzahl von Gerichtsverfahren auch und gerade mit der MS GmbH. Die von Herrn T damals gegründete O-Firmengruppe hat zwischenzeitlich Insolvenz angemeldet.

4

Der Kläger gründete in H die Firma ## o International GmbH. Diese Firma, deren Gesellschafter und Geschäftsführer der Kläger ist, vertreibt im MLM-System vornehmlich Textilien. Der Kläger führt zudem als Gesellschafter die von ihm gegründete G GmbH, eine Wirtschaftsberatung für MLM-Unternehmen und Vertriebspartner. Er ist auch Gesellschafter und Vertriebsleiter der bereits seit 1977 bestehenden und mit dem MLM-System arbeitenden E Cosmetic & Wellness GmbH (im folgenden: E GmbH) mit Sitz in Großwallstadt. Diese vertreibt gleichfalls Nahrungsergänzungsmittel, Kosmetik und Parfum. Im Rahmen dieser Geschäftstätigkeiten kam es bislang zu keinen Auseinandersetzungen mit der MS-GmbH.

5

In der Dezemberausgabe 2012 des O Magazins, eines Fachmagazins für die MLM-Branche, gab der Beklagte in seiner Eigenschaft als President und Top-Berater der MS-GmbH ein Interview, wegen dessen vollständigen Wortlauts auf die Anlage 1 (Bl. 8 – 10) verwiesen wird. Auf die Frage: „Im Mai 2010 ist der MS-Mitgründer T mit der O neu durchgestartet und nach rund 2 ½ Jahren in die Insolvenz geschlittert. Haben Sie das in dieser Form erwartet?“ antwortete der Beklagte folgendes:

6

„Ich hatte nichts anderes erwartet. Es war eine Frage der Zeit. Da ich gleich wusste, dass die O keine Absicht hatte, organisch, sondern durch Abwerbung und negative Politik zu wachsen. Es ist wieder einmal ein Beispiel dafür, dass ein Unternehmer meint, dass er ein Macher in seinem Geschäft war. Eben Menschen, die sich auf den Lorbeeren der anderen ausruhen, ja sogar damit prahlen. Siehe auch G, der voller Stolz damals behauptete, 20 x 21 %er bei MS aufgebaut zu haben. Wo steht er heute? Ich denke in seiner Realität. Leider können nur sehr wenige organisch und noch ehrlich aufbauen. Schade für diese Gesellschaft. Aber wie man sieht, die Quittung kommt eben doch. So auch bei der O. Wer mit Söldnern aufbaut, wird schnell allein dastehen. Gerade wenn Leidenschaft und Liebe zum Geschäft erwartet werden.“

7

Der Kläger hat gemeint, zwischen den Parteien bestehe ein Wettbewerbsverhältnis und die Äußerungen des Beklagten hätten ihn, den Kläger, im Sinne des § 4 Nr. 7 UWG unlauter herabgesetzt. Ohne den geringsten Anlass und ohne Zusammenhang mit der ihm gestellten Frage habe der Beklagte den Kläger in das Interview hineingezogen und mit Herrn T gleichgestellt, der sein Unternehmen nicht organisch und ehrlich aufbauen wollte, sondern die

8

Absicht gehabt hätte, durch Abwerbung und negative Politik zu wachsen, der glaube, dass er der Macher in seinem Geschäft gewesen wäre, und damit noch prahle, obwohl er sich auf den Lorbeeren anderer ausruhe, der schließlich mit Söldnern arbeite und dem Leidenschaft und Liebe zum Geschäft fehlten. Diese Äußerungen stellten auch eine rechtswidrige Verletzung seines Persönlichkeitsrechts dar, die auch einen Unterlassungsanspruch gemäß §§ 823 Abs. 1, 1004 BGB begründen könnte.

Mit der Klage hat der Kläger den Beklagten zunächst aus eigenem Recht auf Unterlassung der im Antrag einbezogenen Äußerungen und Erstattung der hälftigen vorgerichtlichen Anwaltskosten in Höhe von 1.220,35 € auf der Basis einer Gebühr von 1.5 und eines Gegenstandswerts von 100.000,-- € in Anspruch genommen. Vorsorglich hat er im Rahmen einer gewillkürten Prozessstandschaft den wettbewerbsrechtlichen Unterlassungsanspruch der E GmbH, bei der er seit vielen Jahren für den gesamten Vertrieb und insbesondere auch die Schulung neuer Vertriebspartner verantwortlich ist, gegen den Beklagten in eigenem Namen geltend gemacht. Insoweit hat er die Ermächtigungserklärung des Geschäftsführers N der E GmbH vom 21. Januar 2013 (Bl.22) vorgelegt. 9

Die Klägerin hat beantragt, 10

1) den Beklagten zu verurteilen, es zu unterlassen, 11

geschäftlich handelnd sich über den Kläger wie folgt zu äußern: 12

„Es war eine Frage der Zeit. Da ich gleich wusste, dass die O 13

keine Absicht hatte, organisch, sondern durch Abwerbung und 14

negative Politik zu wachsen. Es ist wieder einmal ein Beispiel dafür, 15

dass ein Unternehmer meint, dass er ein Macher in seinem Geschäft 16

war. Eben Menschen, die sich auf den Lorbeeren der anderen 17

ausruhen, ja sogar damit prahlen. Siehe auch G, der 18

voller Stolz damals behauptete, 20 x 21 %er bei MS aufgebaut zu 19

haben. Wo steht er heute? Ich denke in seiner Realität. Leider 20

können nur sehr wenige organisch und noch ehrlich aufbauen. 21

Schade für diese Gesellschaft. Aber wie man sieht, die Quittung 22

kommt eben doch. So auch bei der O. Wer mit Söldnern aufbaut, 23

wird schnell allein dastehen. Gerade wenn Leidenschaft und Liebe 24

zum Geschäft erwartet werden.“, 25

2) für jeden Fall zukünftiger schuldhafter Zuwiderhandlung gegen das Unterlassungsgebot gemäß Ziffer 1 dem Beklagten ein 26

Ordnungsgeld in Höhe von bis zu 250.000,00 €, ersatzweise 27

28

Ordnungshaft oder Ordnungshaft bis zu 6 Monaten anzudrohen.

3) den Beklagten zu verurteilen, an den Kläger 1.220,35 € nebst 29
Zinsen in Höhe von 5 %-Punkten über dem Basiszinssatz seit 30
Rechtshängigkeit zu zahlen. 31

Der Beklagte hat beantragt, 32

die Klage abzuweisen. 33

Der Beklagte hat die Zuständigkeit der Kammer für Handelssachen in Frage gestellt und 34
insbesondere auch die Klagebefugnis des Klägers, der als Gesellschafter verschiedener
Unternehmen kein Mitbewerber sei. Auch E GmbH sei keine Mitbewerberin des Beklagten
oder der MS GmbH. Die Voraussetzungen einer gewillkürten Prozessstandschaft in Bezug
auf einen Unterlassungsanspruch der E GmbH lägen gleichfalls nicht vor, da es an einem
eigenen wirtschaftlichen Interesse des Klägers fehle. Die beanstandeten Äußerungen stellten
auch weder eine Herabsetzung noch eine Verunglimpfung noch gar eine
Persönlichkeitsrechtsverletzung dar und könnten keinen Unterlassungsanspruch des Klägers
begründen. Die Mehrzahl der Aussagen bezögen sich als Antwort auf die gestellte Frage
allein auf Herrn T. Soweit sie sich in geringem Umfang auf den Kläger bezögen, seien sie als
Meinungsäußerung von diesem hinzunehmen.

Das Landgericht hat einen Unterlassungsanspruch des Klägers aus eigenem Recht verneint. 35
Zur Begründung hat es ausgeführt, ein wettbewerbsrechtlicher Anspruch käme nur nach § 4
Nr. 7 UWG in Betracht, da es bei den beanstandeten Äußerungen sämtlich um Werturteile
gegangen sei. Der Kläger sei aber kein Mitbewerber des Beklagten im Sinne dieser
Vorschrift. Als Mitbewerberin wegen einer Tätigkeit auf demselben Markt wie die MS GmbH
käme nur E GmbH in Betracht, nicht aber der Kläger als deren Gesellschafter. Einem
Anspruch des Klägers auf Unterlassung wegen einer Persönlichkeitsrechtsverletzung nach
§§ 823 Abs. 1, 1004 BGB stehe entgegen, dass bei der erforderlichen Abwägung der
beteiligten Interessen die nur geringe Beeinträchtigung des Klägers in Form einer möglichen
Minderung seines Ansehens hinter dem Recht des Beklagten auf freie Meinungsäußerung
zurückstehen müsste. Die Geltendmachung eines Unterlassungsanspruchs aus gewillkürter
Prozessstandschaft sei hier zwar zulässig, da der Kläger ein eigenes wirtschaftliches
Interesse an einer solchen Klage habe. Der Anspruch sei aber unbegründet, da E GmbH nur
in einem noch viel geringeren Maße von der Äußerung über den Kläger betroffen sein könnte
und sie deshalb auch nach § 4 Nr. 7 UWG keinen Unterlassungsanspruch gegen den Kläger
habe.

Der Kläger greift das Urteil des Landgerichts mit der Berufung an. Er beanstandet zunächst, 36
dass das Landgericht unzutreffend davon ausgegangen sei, dass nicht alle Aussagen in der
beanstandeten Textpassage von dem Leser auf den Kläger bezogen würden. Es gehe von
Anfang bis Ende der Textpassage um den Aufbau und das Wachstum eines
Strukturvertriebsunternehmens. In diesem Zusammenhang werde auch dem Kläger die
Fähigkeit zu einem organischen und ehrlichen Aufbau eines solchen Unternehmens
abgesprochen. Der Leser beziehe dabei den Aufbau durch Abwerbung und negative Politik,
mit Söldnern und ohne Leidenschaft und Liebe zum Geschäft auch auf den namentlich
erwähnten Kläger. Der Leser werde die semantischen Überlegungen und Zergliederungen
des Landgerichts nicht anstellen. Bei mehrdeutigen Äußerungen erstrecke sich im Hinblick
auf den Unterlassungsanspruch zudem die Kontrolle auf die dem Verletzten schädlichste

Interpretation, die auch noch vertretbar sei. Das Landgericht habe aber auch im Rahmen der Interessenabwägung die Interessen der Parteien falsch gewürdigt und sei deshalb zu einem unrichtigen Ergebnis gekommen. Zwar sei das Landgericht zu Recht davon ausgegangen, dass im Rahmen der Interessenabwägung nichts für den Beklagten streiten könnte. Es habe nicht den geringsten Anlass für den Beklagten gegeben, sich so über ihn, den Kläger, zu äußern. Dem Landgericht habe sogar der Grund und das Verständnis dafür gefehlt, warum ihn der Beklagte überhaupt in das Interview einbezogen habe. Es habe aber daraus nur nicht den richtigen Schluss gezogen, dass wegen des fehlenden Interesses des Beklagten schon ein geringes Interesse des Klägers überwiegen müsste. Jedenfalls hätte der Beklagte aber darlegen müssen, wieso ihn angesichts eines fehlenden sachlichen Anliegens nicht ausschließlich eine Diffamierungsabsicht geleitet habe. Wenn herabsetzende Äußerungen wie hier zu Wettbewerbszwecken getan würden, so seien im Hinblick auf ihre Zulässigkeit strengere Anforderungen zu stellen, als wenn sie zur Förderung privater Wirtschaftsinteressen getätigt würden. Es sei zudem auch nicht richtig, dass die Beeinträchtigung des Klägers gering gewesen sei, weil die Äußerungen des Beklagten weder besonders unsachlich noch sehr weitgehend gewesen seien. Es überzeuge nicht, wenn der Leser den Äußerungen des Beklagten zwar entnehmen sollte, dass der Kläger sein Unternehmen nicht organisch und ehrlich aufgebaut hätte, aber nicht noch zusätzlich, dass der Kläger in jedem Fall unehrlich gehandelt hätte. Es komme hier gerade auf den angeblich unehrlichen Geschäftsaufbau entscheidend an. Da der Kläger im Strukturvertrieb tätig sei, hänge der Erfolg seiner Geschäftstätigkeit davon ab, möglichst viele Vertriebspartner für sich zu gewinnen. Deren Erfolg hänge wiederum davon ab, inwieweit ihr Unternehmen und dessen führende Persönlichkeiten in der Lage seien, sie zu schulen und darauf hinzuwirken, dass es zu einem organisch gewachsenen und ehrlichen Vertriebsaufbau komme. Wenn eine Führungskraft wie er, der Kläger, zu einem solchen Vertriebsaufbau nicht in der Lage sein sollte, erwecke eine solche vernichtende Kritik Zweifel bei den schon vorhandenen Vertriebspartnern und halte andere potentielle Vertriebspartner davon ab, mit ihm in Kontakt zu treten. Das gelte umso mehr, als die Kritik vom Beklagten komme, der in der Branche eine herausragende Stellung einnehme und der eigentlich wissen müsste, wovon er redet. Besonders belastend sei auch die Gleichsetzung mit Herrn T, der besonders skandalös die größte Pleite in der Geschichte des deutschen Strukturvertriebs hingelegt habe. Im Übrigen könne das Recht der freien Meinungsäußerung zwar auch negative Werturteile rechtfertigen. Diese setzten aber voraus, dass damit entweder ein bestimmter Sachverhalt oder ein bestimmter Vorgang bewertet werde. Daran fehle es hier schon. Es könne dem Beklagten deshalb nur um eine Diffamierung gegangen sein.

Selbst wenn man wie das Landgericht eine Mitbewerbereignschaft des Klägers verneine, hätte man bei einer solchen Interessenlage einen Anspruch des Klägers aus §§ 823, 1004 BGB bejahen müssen. Die beanstandete Textpassage enthalte unzulässige Werturteile und falsche Tatsachenbehauptungen, bei denen es auf eine Interessenabwägung nicht einmal ankomme. Unabhängig davon sei auch die Mitbewerbereignschaft des Klägers gegeben. Dieser entfalte als Alleingesellschafter und Geschäftsführer der G GmbH und ## o GmbH eine aktive Geschäftstätigkeit. Es komme dabei nicht darauf an, dass diese Firmen andere Waren vertrieben als die MS GmbH oder der Beklagte. Denn entscheidend sei, dass diese Unternehmen im Strukturvertrieb tätig seien und die Parteien sich somit wechselseitig um Vertriebspartner bemühten. Außerdem könnten die Vertriebspartner der ## o GmbH auch Konkurrenzprodukte der E GmbH vertreiben, die dann quer provisioniert würden.

37

Soweit die Klage vorsorglich in gewillkürter Prozessstandschaft erhoben worden sei, könnte ein Anspruch der E GmbH jedenfalls nicht deshalb verneint werden, weil sich die Äußerungen des Beklagten nicht auf diese Firma bezögen. Die Leser des Magazins wüssten, soweit sie

38

Vertriebspartner im Strukturvertrieb seien, dass er an der E GmbH maßgeblich beteiligt sei. Sie bezögen die ihn betreffenden Äußerungen auch auf die Firmen, für die er arbeite. Es komme im Rahmen einer Herabsetzung im Sinne des § 4 Nr. 7 UWG im Übrigen auch nicht darauf an, ob der betroffene Mitbewerber ausdrücklich genannt werde. Auch wenn E GmbH bereits seit 1977 existiere, nähmen die Adressaten jedenfalls an, dass E GmbH seit Beginn der Tätigkeit des Klägers unorganischen und unehrlichen Strukturaufbau betreibe.

Der Kläger beantragt, 39
in Abänderung des angefochtenen Urteils nach den Schlussanträgen des 40
Klägers erster Instanz zu erkennen, mit der Maßgabe, dass es am Ende 41
des Unterlassungsantrags heißt: „wie geschehen im Interview mit dem 42
Beklagten im O Magazin 12/2012 gemäß Anlage 1 zur Klageschrift. 43

Der Beklagte beantragt, 44
die Berufung zurückzuweisen. 45

Er weist zunächst darauf hin, dass der Kläger bei seiner Abwägung der widerstreitenden 46
Interessen verkannt habe, dass diese nicht nach den für das Wettbewerbsrecht aufgestellten
Grundsätzen zu erfolgen habe, sondern nach den Regeln über den Eingriff in das allgemeine
Persönlichkeitsrecht im Sinne von § 823 Abs. 1 BGB. Die Grenzen für das ihm, dem
Beklagten, dabei zustehende verfassungsrechtlich geschützte Recht auf freie
Meinungsäußerung seien ungleich weiter als bei einem Handeln unter
Wettbewerbsbedingungen. Sie rechtfertigten hier kein Verbot der beanstandeten
Äußerungen. Der Kläger habe zunächst zutreffend erkannt, dass der beanstandete
Interviewteil Verfehlungen der Unternehmen im Bereich des Strukturvertriebs zum
Gegenstand gehabt habe. Im Rahmen der Behandlung des Themas sei der Beklagte in
seiner Antwort nur etwas von der Fragestellung abgeschweift. Er habe verschiedene
mögliche Fehler aufgeführt und anhand von Beispielen erläutert. Der erste Fehler sei für ihn
„Abwerbung“ und „negative Politik“ gewesen. Als Beispiel dafür habe er die O des Herrn T
angeführt. Der zweite Fehler sei das „Ausruhen auf den Lorbeeren anderer“ und das
„Prahlen“ gewesen, für den beispielhaft der Kläger genannt worden sei. Als dritter Fehler sei
dann der nicht organische und nicht ehrliche Betriebsaufbau zum Thema gemacht worden,
der sich auf das MLM-System im Allgemeinen beziehen sollte. Abschließend sei dann das
Verwenden von „Söldnern“ und „fehlende Leidenschaft und Liebe“ als Kritikpunkt aufgeführt
und dabei wiederum auf die O und Herrn T verwiesen worden. Bei genauerem Hinsehen des
hier besonders aufmerksamen Lesers werde deshalb nur die Passage mit dem Ausruhen auf
den Lorbeeren anderer und dessen prahlende Behauptung betreffend den Aufbau von 20
Top-Beratern mit einer Provision von 21 % bei der MS GmbH und dem Hinweis auf dessen
heutigen Stand auf den Kläger bezogen. Das interessierte Fachpublikum werde
differenzieren, auf wen sich die Aussagen beziehen, und die Abwerbung, negative Politik und
Verwendung von Söldnern nicht auf den Kläger beziehen. Es treffe auch nicht zu, dass er,
der Beklagte, nicht den geringsten Anlass gehabt hätte, sich so über den Kläger zu äußern.
Das Interview habe dazu gedient, ihm Kommentare zu diversen Themen zu entlocken. Die
Fragen hätten sich nicht auf ein bestimmtes sachliches Thema, wie etwa das Schicksal von O
oder Herrn T beschränkt, sondern hätten eine große Bandbreite von Themen, behandelt,
darunter sogar solche mit weltanschaulichen Bezügen. So sei es nicht verwunderlich, dass er
im Rahmen der Preisgabe seiner Ansichten und Wertvorstellungen etwas ausgeschweift sei

und sich dabei auch über den Kläger geäußert habe. Das Grundrecht der freien Meinungsäußerung schütze in Bezug auf solche Äußerungen in einem Interview nicht nur die Meinungsäußerung zu einem vorgegebenen Thema sondern auch die Wahl des Themas in Form einer solchen Abschweifung.

Der Beklagte verteidigt im Übrigen die vom Landgericht vorgenommene Abwägung, bei der man aber immer berücksichtigen müsse, dass es sich dabei nur um eine Hilfsbegründung für den Fall des Vorliegens eines Wettbewerbsverhältnisses handele, das tatsächlich nicht gegeben sei. Mitbewerber im Verhältnis zum Beklagten könnten allenfalls die Firmen des Klägers sein. Selbst wenn man wie das Landgericht die Äußerung dazu, dass nur sehr wenige einen Strukturvertrieb organisch und noch ehrlich aufbauen könnten, auch auf den Kläger beziehen wollte, komme man bei der Abwägung zum selben Ergebnis wie das Landgericht. Der Vorwurf des „nicht ehrlich“ beziehe sich auf das Wachstum eines Strukturvertriebs, das nicht organisch erfolgt sei. Er sei nicht gleich zu stellen mit dem Vorwurf der Verlogenheit, der somit auch nicht auf den Kläger bezogen werden könnte. Er, der Beklagte, lamentiere lediglich über einen allgemein zu beobachtenden Trend bei Strukturvertriebsunternehmen, der weg von einem organischen Wachstum hin zu einem unehrlichen Aufbau führe. Dieser Allgemeinplatz beziehe sich nicht explizit auf den Kläger. Wenn bei der Kritik ins Gewicht fallen könnte, dass es sich bei dem Beklagten um eine szenebekanntere Person handele, so stehe dem entgegen, dass es sich bei dem Kläger um einen Unternehmer mit weit höherem Ansehens- und Bekanntheitsgrad handele, der in der gesamten MLM-Szene als einer der erfolgreichsten Unternehmer überhaupt gelte. Bei einem solchen „Standing“ könnte der Stimme des Beklagten und seiner Meinung kein solches Gewicht zukommen, wie es der Kläger darzulegen versuche. Keiner der Vertriebspartner im Strukturvertrieb werde allein aufgrund von solchen Äußerungen, bei denen es sich erkennbar sämtlich um Werturteile sehr subjektiver Art handele, eine Zusammenarbeit mit dem Kläger in Frage stellen.

Vorsorglich verweist der Beklagte noch einmal darauf, dass ein Unterlassungsanspruch, der nicht abtretbar sei, auch nicht im Wege einer gewillkürten Prozessstandschaft von einem Dritten geltend gemacht werden könnte.

II. 49

Die Berufung des Klägers ist unbegründet, weil diesem weder der geltend gemachte Anspruch auf Unterlassung und Zahlung aus eigenem Recht noch der Unterlassungsanspruch aus dem Recht der E GmbH zusteht. 50

1) Im Rahmen der Beurteilung der Zulässigkeit der Klage aus eigenem Recht ist davon auszugehen, dass der Unterlassungsantrag jedenfalls nunmehr bestimmt genug im Sinne des § 253 Abs. 2 Nr. 2 ZPO ist. Der Kläger hatte die Textpassage, die die Herabsetzung und Persönlichkeitsrechtsverletzung enthalten soll, wörtlich in den Antrag einbezogen. Zusätzlich hat er nach dem Senatshinweis zur Klarstellung des Verbots auch noch die konkrete Verletzungshandlung, also das Interview mit dem Beklagten im o Magazin 12 / 2012 gemäß der Anlage 1 zur Klageschrift, mit in den Antrag aufgenommen. Das ist dem Umstand geschuldet, dass zur Beurteilung, ob solche Äußerungen wettbewerbsrechtlich oder allgemein als unerlaubte Handlung unzulässig sind, stets auf den Zusammenhang, insbesondere auch auf Art und Anlass der Äußerungen abzustellen ist. Der Hintergrund der Äußerungen wird aber nur dann hinreichend deutlich, wenn zumindest auch die Frage berücksichtigt wird, auf die der Beklagte mit den beanstandeten Äußerungen geantwortet hat. 51

2) Es fehlt aber an der Klagebefugnis des Klägers im Hinblick auf den vorrangig geltend gemachten wettbewerbsrechtlichen Anspruch. Klagebefugt und anspruchsberechtigt zugleich für den Unterlassungsanspruch ist nach § 8 Abs. 3 Nr. 1 UWG ein Mitbewerber. Mitbewerber ist nach § 2 Abs. 1 Nr. 3 UWG jeder Unternehmer, der mit einem oder mehreren Unternehmen als Anbieter oder Nachfrager von Waren oder Dienstleistungen in einem konkreten Wettbewerbsverhältnis steht. Die Klagebefugnis des Mitbewerbers setzt somit voraus, dass der Anspruchsteller ein Unternehmer ist, der einer auf Dauer angelegten, **selbständigen** wirtschaftlichen Betätigung nachgeht. Das ist bei dem Kläger nicht der Fall. Er ist zwar Gesellschafter und Geschäftsführer der G GmbH und ## OlrmbH und darüber hinaus auch Mitgesellschafter der E GmbH. Eine bloß finanzielle Beteiligung an einem seinerseits aktiv tätigen Unternehmen genügt aber nicht, da sie nicht der eigentlichen Geschäftstätigkeit gleichzusetzen ist. Wird das Unternehmen von einer Gesellschaft betrieben, ist als Unternehmer nur die Gesellschaft als Inhaber des Unternehmens anzusehen und nicht der oder die einzelnen Gesellschafter (Köhler/Bornkamm, UWG, 31. Auflage, § 2 Rdn. 125). Auch ein Geschäftsführer ist zwar beruflich tätig. Seine Berufstätigkeit ist aber nicht selbstständig, sondern er handelt als Vertreter für das eigenständige Unternehmen (Köhler/Bornkamm, a.a.O., § 2 Rdn. 120; § 8 Rdn. 3.27). Als solcher kann er zwar das von ihm vertretene Unternehmen fördern und dadurch geschäftlich handeln. Die Klagebefugnis, die sich aus der Mitbewerberstellung ergibt, steht aber nicht ihm zu, sondern der Gesellschaft (OLG Köln GRUR-RR 2011, 370). Insoweit kommt es in diesem Zusammenhang auch nicht darauf an, ob die selbständigen Unternehmen, an denen der Kläger beteiligt ist und bei denen er Geschäftsführer ist, in einem konkretem Wettbewerbsverhältnis mit dem Beklagten oder dem Unternehmen, in dessen wirtschaftlichem Interesse er handelt, stehen. Das dürfte bei den oben zuerst genannten Unternehmen, bei denen der Kläger Geschäftsführer ist, auch gerade nicht der Fall sein. Denn es kommt insoweit nicht entscheidend auf die Vertriebsweise, sondern auf den Absatz der von ihnen vertriebenen Produkte an.

3) Es besteht auch kein Anspruch aus eigenem Recht wegen widerrechtlicher Verletzung des Persönlichkeitsrechts des Klägers aus §§ 823 Abs. 1, 1004 BGB. Voraussetzung dafür ist, dass der Beklagte durch die beanstandeten Äußerungen über den Kläger in dem Interview das allgemeine Persönlichkeitsrecht des Klägers verletzt hat. Da sich der Beklagte in kritischer Weise über den Kläger geäußert hat und dessen Ruf in den Kreisen des Strukturvertriebs dadurch nicht unerheblich beeinträchtigt worden sein könnte, kommt grundsätzlich eine solche Verletzung von dessen Persönlichkeitsrecht in Betracht. Bei einer solchen Persönlichkeitsrechtsverletzung handelt es sich aber um einen sog. offenen Tatbestand. Die Rechtswidrigkeit wird nicht indiziert, sondern bedarf einer zusätzlichen Feststellung. Gerade wenn es um eine solche Verletzung des Persönlichkeitsrechts einer im Wirtschaftsleben stehenden Persönlichkeit wie dem Kläger durch eine abwertende Meinungsäußerung eines Dritten geht, ist eine Güter- und Interessenabwägung zwischen dem Schutz des sich aus Art. 5 Abs. 1 GG ergebenden Grundrechts der freien Meinungsäußerung des Kritikers und der Persönlichkeitsrechtsverletzung des von der abwertenden Kritik Betroffenen vorzunehmen. Eine solche Abwägung führt hier dazu, dass die beanstandeten Meinungsäußerungen noch nicht als rechtswidrige Verletzung des Persönlichkeitsrechts des Klägers einzustufen und somit von diesem hinzunehmen sind.

a) Der grundsätzlich bestehende Schutz der freien Meinungsäußerung ist bei der Beeinträchtigung der Rechte Dritter außerhalb eines Wettbewerbsverhältnisses nicht in gleicher Weise einzuschränken, als wenn es um die Herabsetzung eines Konkurrenten durch einen Mitbewerber geht, bei dem neben der Verletzung des Persönlichkeitsrechts auch die Beeinträchtigung des lautereren Wettbewerbs eine Rolle spielen kann. Auch eine im Wirtschaftsleben bekannte Person muss sich kritische Einschätzungen seiner Leistungen

dann in aller Regel gefallen lassen, soweit diese nicht mit der Behauptung konkreter unwahrer Tatsachen verbunden sind (vgl. BGH NJW 1998, 2141 = BGHZ 138, 311, 320). Eine Meinungsäußerung in Form einer wertenden Kritik am Verhalten anderer muss jedoch dort ihre Grenze finden, wo es sich um eine reine Schmähkritik oder eine Formalbeleidigung handelt (vgl. BGH NJW 2002, 1192, 1193).

b) Tatsachenbehauptungen sind charakterisiert durch eine objektive Beziehung zwischen Äußerung und Wirklichkeit, während für Werturteile die subjektive Beziehung des sich Äußernden zum Inhalt seiner Aussage kennzeichnend ist (BVerfG NJW 2000, 199, 200). Wesentlich für die Einstufung als Tatsachenbehauptung ist deshalb, ob die Aussage einer Überprüfung auf ihre Richtigkeit mit Mitteln des Beweises zugänglich ist. Dies scheidet bei Werturteilen und Meinungsäußerungen aus, weil diese durch das Element der Stellungnahme und des Dafürhaltens gekennzeichnet sind und sich deshalb nicht als wahr oder unwahr erweisen können. Voraussetzung für eine zutreffende Einordnung einer Äußerung ist die Ermittlung des Aussageinhalts in seinem Kontext. Dieser ist somit stets im Gesamtzusammenhang zu sehen. Da es auf die Erfassung des objektiven Sinns einer Äußerung ankommt, ist nicht das Verständnis der Parteien des Rechtsstreits entscheidend, sondern das Verständnis, das der Äußerung unter Berücksichtigung der erkennbaren, den Sinn der Äußerung mitbestimmenden Begleitumstände von den angesprochenen Verkehrskreisen, hier den unvoreingenommenen Lesern des Magazins beigemessen wird. Bei Äußerungen, die sowohl Tatsachenbehauptungen als auch Meinungsäußerungen enthalten, kommt es auf den Kern oder die Prägung der Aussage an, insbesondere ob die Äußerung insgesamt durch ein Werturteil geprägt ist und ihr Tatsachengehalt gegenüber der subjektiven Wertung erkennbar in den Hintergrund tritt oder aber ob der sich Äußernde überwiegend über tatsächliche Vorgänge berichtet und dabei nur nebenher wertet.

55

c) Unter diesen Voraussetzungen geht es hier im Gesamtzusammenhang um eine Meinungsäußerung des Beklagten, der sich erkennbar auf subjektiver Grundlage einschätzend und wertend auch über den Kläger äußert. Dabei handelt es sich im Kern nicht um nachprüfbare Tatsachenbehauptungen, die nur richtig oder falsch sein können. Der Kläger spricht zwar in der Berufungsbegründung auch von Tatsachenbehauptungen des Beklagten, legt aber nicht dar, bei welcher Äußerung es sich –möglicherweise im Gegensatz zur Einschätzung des Landgerichts- um eine solche Tatsachenbehauptung handeln sollte. Für ein mit der Antwort verbundenes Werturteil des Beklagten spricht zunächst schon, dass der Beklagte ausdrücklich nach seiner subjektiven Einschätzung der Tatsache des Scheiterns von Herrn T mit seinem neuen Unternehmen O gefragt worden ist. Er sollte seine diesbezügliche „Erwartung“ schildern. Im Rahmen der Antwort, dass er ein solches Scheitern erwartet habe, legt der Beklagte sodann dar, warum es nach seiner Meinung und seinem Dafürhalten zwangsläufig zu einem solchen Scheitern kommen musste. Die Einschätzung von Herrn T als Macher gibt erkennbar ebenso subjektiv seine Meinung wieder wie die Tatsache, dass es Leute gäbe wie Herrn T und auch den Kläger, die sich auf den Lorbeeren anderer ausruhen würden. Soweit dem Kläger nach weiterer subjektiver Einschätzung ein Hang zum Prahlen vorgehalten wird und dazu die Tatsache mitgeteilt wird, dass er damals im Hinblick auf den besonders erfolgreichen Aufbau der Vertriebsstruktur bei der MS GmbH die Behauptung aufgestellt hat, er habe 20 Top-Berater mit einem Provisionsrahmen von 21 % aufgebaut, wird in die Wertung lediglich eine Tatsachenbehauptung einbezogen, der eine entscheidende Bedeutung zukommen soll und deren Richtigkeit vom Kläger auch nicht in Zweifel gezogen wird. Allein diese beispielhaft herangezogene wahre Tatsache ändert nichts daran, dass es insgesamt um die subjektive Einschätzung des Werdegangs von Herrn T und des Klägers aus der Sicht des Beklagten geht. Der als ein sich auf seinen Lorbeeren ausruhender Prahlhans eingestufte Kläger soll dann heute nach der Einschätzung des

56

Beklagten in der Realität angekommen sein, was immer man darunter objektiv verstehen soll. Es geht auch insoweit sicher nicht um eine Tatsachenbehauptung. Die dann folgende allgemeine Wehklage des Beklagten über die Wenigen, die einen Strukturvertrieb noch organisch und ehrlich aufbauen könnten, wird ungeachtet zu der Nähe zur voraufgegangenen, aber abgeschlossenen Äußerung über den Kläger vom Leser nicht auch noch auf diesen bezogen. Es handelt sich vielmehr um eine Meinungsäußerung in Form einer subjektiven Einschätzung des heutigen Strukturvertriebs an sich. Das wird besonders dadurch bestätigt, dass die nächste Frage des Interviewers sich auf die Einschätzung des Direktvertriebsmarktes durch den Beklagten und eine etwaige Änderung des Vertriebsaufbaus bezieht und der Beklagte darauf ganz ähnlich antwortet, nämlich dass Network Marketing am besten als organisch wachsende Familie funktioniert und der Einsatz von „geklauten“ Söldnern im Zweifel nicht zum Erfolg führen könnte. Das hat ersichtlich mit dem Kläger nichts mehr zu tun, bei dem in den angesprochenen Kreisen nichts von einem Scheitern mit seinen Unternehmen bekannt ist. Die Quittung für ihre Söldnerwirtschaft und fehlende Liebe zum Geschäft hat in dem beanstandeten Text erkennbar auch wieder die eigens angesprochene O des Herrn T und nicht etwa der Kläger erhalten. Damit findet der Beklagte nach seiner Abschweifung unter Einbeziehung des Klägers ersichtlich wieder den Bogen zurück zur Frage und zum erwarteten Schicksal von T und seiner O. Auch bei der letzten Einschätzung dazu, dass und warum diese für ein bestimmtes Verhalten die Quittung erhalten hätten, handelt es sich weder um eine Äußerung, die von den Lesern als den Kläger betreffend verstanden wird, noch um eine Tatsachenbehauptung.

d) Bei einer Meinungsäußerung, zu der es wie hier im Rahmen eines Interviews kommt, bedarf es keines besonderen rechtfertigenden Anlasses, wie das bei einer wettbewerbsrechtlich relevanten Äußerung über einen Konkurrenten der Fall sein könnte. Geschützt wird nicht nur eine Meinungsäußerung, die mit einer Frage in unmittelbarem Zusammenhang steht. Die eigene Meinung darf grundsätzlich geäußert werden, auch wenn man dabei von der Beantwortung einer entsprechenden Frage abschweift. Im Hinblick auf die den Kläger betreffende Kritik in Form einer Meinungsäußerung hat der Beklagte auch nicht die Grenze zur Schmähkritik überschritten. Von einer Schmähkritik kann nach der Auffassung des insoweit zuständigen 6. Zivilsenats des Bundesgerichtshofs nur die Rede sein, wenn es bei der Äußerung im Rahmen des Meinungsstreits nicht mehr um eine Auseinandersetzung in der Sache geht, sondern die Diffamierung des Betroffenen im Vordergrund steht, der jenseits scharfer, auch polemischer und überspitzter Kritik herabgesetzt und gleichsam an den Pranger gestellt werden soll (BGH NJW 2002, 192, 1193). Hier geht es, wie schon die Fragen des Interviewers im redaktionellen Interesse des Magazins deutlich machen, um Fragen zur Gegenwart und Zukunft, insbesondere auch zu Entwicklung und Erfolg des Strukturvertriebes, die einen erheblichen Teil der Leser, die von diesen Entwicklungen wirtschaftlich abhängig sein könnten, besonders interessieren. Durch die Fragen und Antworten soll es zu Diskussionen und entsprechenden sachlichen Auseinandersetzungen kommen, insbesondere darüber, ob der Beklagte richtig einschätzt, dass nur ein dynamisch gewachsener Strukturvertrieb und eine dauerhafte Liebe zum Geschäft letztlich den Erfolg garantieren kann. Der Beklagte scheut bei seinen Antworten sogar nicht vor einer Kritik des eigenen Unternehmens zurück. T und seine O werden scharf kritisiert, wobei der Kläger einräumt, dass diese Kritik berechtigt sein dürfte. Der Beklagte verwendet in Bezug auf den Kläger zwar auch scharfe und einprägsame kritische Formulierungen, die diesen in der Wirtschaftsszene herabsetzen können, wenn er diesen als einen Prahlers schildert, der sich auf den Lorbeeren anderer ausruht. Für diese negative Einschätzung liefert der Beklagte aber eine Begründung. Somit wird der Kläger nicht völlig grundlos geschmäht und angeprangert. Auch wenn nach der Vorhersehbarkeit des Scheiterns von Herrn T gefragt wurde, ist die Einbeziehung des Klägers in die Antwort des Beklagten auch nicht ohne jeden

Zusammenhang erfolgt. Herr T und der Kläger haben die MS GmbH gemeinsam gegründet und nach einem erheblichen wirtschaftlichen Erfolg, der nach der Einschätzung des Beklagten auch und gerade auf den Aktivitäten der zahlreich eingebundenen Vertriebspartner beruht, an einen Investor verkauft. Gerade die 20 Vertriebsleiter mit der höchsten Provision von 21 % konnten sich dadurch von beiden Gründern allein gelassen fühlen, zumal niemand wusste, ob das Unternehmen von dem Investor erfolgreich fortgeführt werden konnte. Beide Gründer haben später neue Unternehmen gegründet. Gerade in den Zusammenhang von Entwicklung und Erfolg des Strukturvertriebs passt dann nicht nur die Einschätzung, warum Herr T mit dem neuen Unternehmen keinen Erfolg hatte, sondern warum auch der Kläger in diesem Zusammenhang kritisch zu sehen sein könnte und nunmehr ohne „seine“ früheren Vertriebspartner bei der MS GmbH ganz anders, nämlich schlechter dastehen soll. Die Abschweifung von Herrn T auf den Kläger ist deshalb nicht ohne jeden Zusammenhang erfolgt. Insoweit ist auch ein begrenzter Vergleich mit Herrn T im Rahmen einer Meinungsäußerung zulässig. Die in der Szene bekannte Tatsache, dass Herr T bereits grandios wegen der Schwierigkeiten im Falle eines nicht dynamisch gewachsenen Aufbaus eines solchen Strukturvertriebs gescheitert ist, wird –wie ausgeführt- auch in den Augen des Lesers aber nicht auf den Kläger übertragen. Bei diesem wird nur die Vermutung geäußert, dass er ohne die Lorbeeren anderer einen solchen Erfolg wie mit der MS GmbH nicht wiederholen dürfte. Die Einschätzung enthält keine hinreichend substantiierte Aussage zu einer allgemeinen Unfähigkeit und Unehrllichkeit des Klägers und zu einer zwangsläufig zum Scheitern verurteilten Söldnerwirtschaft beim Aufbau eines bestimmten Strukturvertriebsunternehmens, das auch nicht beim Namen genannt wird. Es geht entscheidend um den Kläger als damaligen Gründer der MS GmbH und nicht so sehr um ihn als Gründer bestimmter neuer Unternehmen. In Bezug auf die Gegenwart wird nur der Gedanke geäußert, der Kläger stehe in seiner Realität, was im vorliegenden Zusammenhang negativ wirkt, aber keine konkreten Schlüsse zulässt. Jeder Vertriebspartner mit eigenen Erfahrungen mit dem Kläger oder eigenen Kenntnissen von dessen in der Szene bekannten Werdegang kann seine andere oder konkretere Einschätzung mühelos an die Stelle der Einschätzung des Beklagten setzen. Die Gefahr, dass konkret Vertriebspartner wegen dieser Kritik verunsichert oder künftige Vertriebspartner von der Zusammenarbeit mit dem Kläger abgehalten werden könnten, ist angesichts des Aussagegehaltes nicht als so groß einzustufen, dass sie eine Einschränkung der nicht schmähernden Meinungsäußerung des Beklagten rechtfertigen könnte.

4) Soweit der Kläger vorsorglich aus dem Recht der E GmbH vorgeht und deren Unterlassungsanspruch aus §§ 8 Abs. 1, Abs. 3 Nr. 1, 3, 4 Nr. 7 UWG gegen den Beklagten im eigenen Namen geltend macht, ist die Klage zwar zulässig aber unbegründet. 58

a) Der Kläger kann seine Klage vorsorglich auch auf einen gleichlautenden Unterlassungsanspruch der E GmbH stützen, wenn ihm wie hier die Mitbewerbereignenschaft abgesprochen wird. Dazu ist auszuführen, dass es grundsätzlich zulässig ist, den Anspruch eines Mitbewerbers in gewillkürter Prozessstandschaft geltend zu machen. Erforderlich ist dafür die Ermächtigung des berechtigten Anspruchsinhabers und ein eigenes wirtschaftliches Interesse des Ermächtigten (Köhler/Bornkamm, a.a.O., § 8 Rdn. 3.22). Beide Voraussetzungen liegen hier vor. E GmbH hat den Kläger mit Erklärung vom 21. Januar 2013 (Bl.22) zur Geltendmachung ihres wettbewerbsrechtlichen Unterlassungsanspruchs gegen den Beklagten wegen der beanstandeten Äußerungen in dem Interview ermächtigt. Entgegen der Einschätzung des Beklagten hat der Kläger auch ein eigenes wirtschaftliches Interesse an der Rechtsverfolgung. Er ist nicht nur wirtschaftlich als Mitgesellschafter an der E GmbH beteiligt, sondern als derjenige, der bei den Äußerungen namentlich erwähnt worden ist, auch der von diesen eigentlich Betroffene. 59

b) Im Hinblick auf einen solchen Anspruch der E GmbH fehlt es zwar nicht an der Klagebefugnis und der Aktivlegitimation. Zwischen der E GmbH und der MS GmbH, in deren Interesse der Beklagte gehandelt hat, besteht ein konkretes Wettbewerbsverhältnis. Beide Firmen vertreiben jedenfalls deutschlandweit im Strukturvertrieb Nahrungsergänzungsmittel, Kosmetikartikel und Parfum und bieten damit gleiche oder ähnliche Waren auf demselben sachlichen und räumlichen Markt an. Sie sind Mitbewerber im Sinne des § 2 Abs. 1 Nr. 3 UWG. Darüber besteht auch zwischen den Parteien überhaupt kein Streit.

60

c) Der Beklagte hat mit seinen Aussagen in dem Interview zugleich im Rahmen einer geschäftlichen Handlung im Sinne des § 2 Abs. 1 Nr. 1 UWG den Wettbewerb der MS GmbH, für die er als führende Vertriebskraft tätig ist, gefördert. Damit hat er zugunsten seines Unternehmens und zu Lasten der E GmbH in den Wettbewerb eingegriffen. Insoweit kommt es nicht allein auf die beanstandeten Äußerungen und ihre Verbreitung durch das Magazin an, sondern auch auf eine bestimmte objektive Zielrichtung seines Verhaltens. Diese Zielrichtung kann sich bei der erforderlichen großzügigen Betrachtung aus seiner Einschätzung ergeben, ungenannte Mitbewerber seines Unternehmens würden eben nicht organisch wachsen, sondern Abwerbungen von Söldnern benötigen und deshalb voraussichtlich am Ende scheitern. Durch diese Zielrichtung und die allgemeine Kritik an einer Vertriebsstruktur, wie sie vermehrt bei den Konkurrenten anzutreffen sein soll, sind die Äußerungen durchaus objektiv geeignet, den Wettbewerb seines Unternehmens zu fördern, auch wenn ihnen wertende Meinungsäußerungen des Beklagten im Rahmen eines Interviews für ein Fachmagazin zu Grunde lagen.

61

c) Es fehlt aber im Rahmen des allein denkbaren Verstoßes gegen § 4 Nr. 7 UWG schon an einer Herabsetzung eines Mitbewerbers, wie auch das Landgericht zutreffend erkannt hat. Auch wenn E GmbH eine Mitbewerberin der vom Beklagten begünstigten MS GmbH ist, hat der Beklagte gerade nicht E GmbH herabgesetzt. Die beanstandeten Äußerungen sind, auch wenn sie allgemein den Wettbewerb der MS GmbH fördern könnten, nicht geeignet, in den Augen der von dem Magazin erreichten Marktpartner die Wertschätzung der E GmbH zu verringern. Insoweit fehlt es an einer in unangemessener Weise abfälligen, abwertenden Meinungsäußerung über die Vertriebsstruktur der E GmbH. Der Beklagte hat sich auf die entsprechende Frage über die O und Herrn T und ergänzend ungefragt auch über den Kläger geäußert. Dessen Einstufung als ein sich auf den Lorbeeren anderer ausruhenden Prahlers bezieht sich allein auf den Kläger und dessen erfolgreiche Tätigkeit für die MS GmbH und den anschließenden Verkauf seines Geschäftsanteils, in Bezug auf den er tatsächlich in einem Boot mit T sitzt. Aber soweit es um unsolide Vertriebsstrukturen, die mehr auf Abwerbung als auf einem organischen Wachstum beruhen, und die daraus folgende Quittung geht, beziehen sich die Äußerungen auf Herrn T und die vom ihm gegründete O, nicht aber auf den Kläger und dessen inzwischen neu gegründete Nachfolgeunternehmen. Ein vom Kläger gegründetes oder als Fachmann geprägtes Unternehmen ist im Unterschied zur O auch gerade nicht genannt. Ein allenfalls möglicher stillschweigender Bezug wird aber jedenfalls nicht zur E GmbH hergestellt, einem alten Konkurrenzunternehmen der MS GmbH, das seit 1977 auf dem Markt ist und dessen Geschäftsführer Herr N ist. Zwar braucht das herabgesetzte Unternehmen nicht ausdrücklich genannt zu werden, wenn man aus den Umständen schließen kann, dass es sich nur um ein bestimmtes Unternehmen handeln kann. Dieser Fall liegt hier aber nicht vor, wo Personen und ein bestimmtes Unternehmen genannt werden, E GmbH aber gerade nicht. Der Leser des Magazins wird in den allgemein gehaltenen und auf den Kläger bezogenen Äußerungen des Beklagten keine pauschale Abwertung der Vertriebsform gerade der E GmbH sehen. Zumindest der im Hinblick auf die Meinungsäußerung des Beklagten bestehende Schutz des Art. 5 Abs. 1 GG muss bei einer der Art nach so wenig scharfen Äußerung im Rahmen einer Interessen- und Güterabwägung

62

nicht hinter den wettbewerbsrechtlichen Interessen der E GmbH, möglichst unbehelligt auch von Spekulationen über ihren Strukturvertrieb ihre Waren absetzen zu können, zurückstehen (vgl. Köhler/Bornkamm, a.a.O. § 4 Rdn. 7.21).

5) Weil dem Kläger aus eigenem Recht kein Unterlassungsanspruch zusteht, kann er auch nicht die Erstattung der anteiligen vorgerichtlichen Abmahnkosten verlangen. Auch der E GmbH könnte ein solcher Kostenerstattungsanspruch wegen der fehlenden Berechtigung der Abmahnung schon nicht zustehen. Im übrigen könnte sich die Ermächtigung und das korrespondierende eigene wirtschaftliche Interesse des Klägers ohnehin allein auf den etwaigen Unterlassungsanspruch der E GmbH beziehen und nicht auch auf deren Kostenerstattungsanspruch. 63

Die Zulassung der Revision, deren Voraussetzungen sich aus § 543 Abs. 2 ZPO ergeben, ist in diesem Einzelfall nicht veranlasst. 64

Die Kostenentscheidung beruht auf § 97 Abs. 1 ZPO. 65

Die Entscheidung über die vorläufige Vollstreckbarkeit ergibt sich aus §§ 708 Nr. 10, 711 ZPO. 66