

## **"Fremdgehen kann teuer werden"**

### ***OLG Jena zieht für vergleichende Werbung enge Grenzen***

Ein Elektronikhändler bot in einer Zeitungsanzeige Farbfernsehgeräte an - zum Preis von 899 DM und 1.999 DM. Am Tag darauf unterbot ihn ein Konkurrent und setzte die Preise der gleichen Geräte auf 849 DM bzw. 1.699 DM herab. Um das preisgünstige Angebot besonders augenfällig zu machen, ließ er sich etwas einfallen: In einem großen Zeitungsinserat zeigte unter der Überschrift "Fremdgehen kann teuer werden" ein dicker Pfeil auf ein Foto: ein Ausriss aus der Werbung des teureren Händlers. Dessen Name und die Preise waren gut zu erkennen. Diese Art vergleichende Werbung sah der Händler als Schimpf an und klagte auf Unterlassung.

Das Oberlandesgericht Jena betonte, sachliche Preisvergleiche seien in der Werbung durchaus zulässig (2 U 268/02). "Fremdgehen" sei jedoch ein Wort mit negativem Beigeschmack. Das Einkäufen bei diesem Händler mit außerehelichem Sex zu vergleichen, sei kein witziges Wortspiel mehr, sondern abwertend. Dabei gehe es nicht nur um die Preisunterschiede bei den angebotenen Fernsehgeräten. Vielmehr werde angedeutet, der Händler verkaufe Produkte grundsätzlich teurer.

Dass die ironische Anzeige bei den Kunden "Schmunzeln" provozieren sollte (so verteidigte der Konkurrent seine Werbung), nahmen die Jenaer Richter bierernst. Das geschehe auf Kosten des Wettbewerbers mit den höheren Preisen, beanstandeten sie. Selbst der dicke Pfeil im Inserat wurde als "unterschwellig" negative Wertung angesehen. Hier werde gewissermaßen "mit dem Finger" auf ein minderwertiges Angebot gezeigt.

© Der Juristische Pressedienst Gritschneder UG ist Inhaber sämtlicher Inhalte und Nutzungsrechte. Diese sind urheberrechtlich geschützt. Auf die Nutzungsbedingungen wird verwiesen.

Quelle: <http://www.onlineurteile.de/urteil/fremdgehen-kann-teuer-werden>