

Landgericht Berlin II

Az.: 15 O 287/24



Im Namen des Volkes

Urteil

In dem Rechtsstreit

Bundesverband der Verbraucherzentralen und Verbraucherverbände - Verbraucherzentrale Bundesverband e. V., vertreten durch d. Vorständin
Rudi-Dutschke-Stra-
ße 17, 10969 Berlin
- Kläger -

Prozessbevollmächtigte:

gegen

CopeCart GmbH, vertreten durch d. Geschäftsführer, Rosenstraße 2, 10178 Berlin
- Beklagte -

Prozessbevollmächtigte:

hat das Landgericht Berlin II - Zivilkammer 15 - durch den Vorsitzenden Richter am Landgericht
, den Richter am Landgericht und die Richterin am Landgericht
aufgrund der mündlichen Verhandlung vom 18.12.2024 für Recht erkannt:

1. Die Beklagte wird verurteilt, es bei Vermeidung eines für jeden Fall der Zuwiderhandlung festzusetzenden Ordnungsgeldes bis zu 250.000,00 €, ersatzweise Ordnungshaft, oder Ordnungshaft bis zu sechs Monaten, die Ordnungshaft zu vollziehen an ihren gesetzlichen Vertretern, zu unterlassen, im Rahmen geschäftlicher Handlungen auf der Internetseite <https://copecart.com>
 - a) im Zusammenhang mit Fernabsatzverträgen zur Lieferung von Waren über das Erlöschen des Widerrufsrechts mit folgender Formulierung zu informieren:

„Hiermit stimme ich zu, dass CopeCart mit der Ausführung des Vertrages vor Ablauf der Widerrufsfrist beginnt. Ich habe zur Kenntnis genommen, dass ich mit dieser Zustimmung mit Beginn der Ausführung des Vertrages mein Widerrufsrecht verliere.“,

wenn dies geschieht wie in Anlage K 4 abgebildet;

- b) mit preisreduzierten Angeboten zu werben oder werben zu lassen und dabei das Ende des Angebotszeitraums mit einer rückwärts laufenden Zeitanzeige anzukündigen, wenn das Angebot tatsächlich nicht auf den angezeigten Zeitraum begrenzt ist und das Angebot nach Ablauf des angezeigten Zeitraums durch Aktualisierung der Webseite nach wie vor zu den preisreduzierten Konditionen erhältlich ist, wenn dies geschieht wie in Anlage K 9 abgebildet;
 - c) nach dem Abschluss einer Bestellung durch Anklicken eines Buttons mit der Aufschrift „Jetzt kostenpflichtig bestellen“ auf zwei weitere Webseiten mit Werbung weiterzuleiten oder weiterleiten zu lassen und die Bestätigung, dass die Bestellung erfolgreich war, erst nach zweimaliger Ablehnung der weiteren Angebote anzuzeigen, wenn dies geschieht wie in Anlage K 15 bis Anlage K 18 abgebildet.
2. Die Beklagte wird verurteilt, an den Kläger 260,00 € nebst Zinsen hieraus in Höhe von 5 Prozentpunkten über dem Basiszinssatz seit 15.06.2024 zu zahlen.
 3. Die Beklagte hat die Kosten des Rechtsstreits zu tragen.
 4. Das Urteil ist hinsichtlich der Ziffern zu 1a), 1b) und 1c) gegen Sicherheitsleistung in Höhe von jeweils 10.000,00 €, im Übrigen gegen Sicherheitsleistung in Höhe von 110 % des jeweils zu vollstreckenden Betrags vorläufig vollstreckbar.

Beschluss

Der Streitwert wird auf 30.000,00 € festgesetzt.

Tatbestand

Der Kläger ist der Dachverband aller 16 Verbraucherzentralen. Mehr als 25 Verbraucherverbände sind Mitglied im Verband des Klägers. Darüber hinaus gibt es neun Fördermitglieder. Der Kläger ist in der vom Bundesamt für Justiz in Bonn geführten Liste qualifizierter Einrichtungen nach § 4 UKlaG eingetragen.

Die Beklagte betreibt unter der URL <https://copecart.com> eine digitale Verkaufsplattform. Anbieter, die selbst keinen Onlineshop aufbauen und sich nicht um die Rechnungserstellung und die Forderungsbeitreibung kümmern möchten, können sich auf der Plattform der Beklagten als sog. „Vendoren“ registrieren und ihre Produkte hierüber durch die Beklagte verkaufen lassen. Die Beklagte fungiert auf ihrer Plattform stets als Wiederverkäuferin des jeweils betroffenen Produktes und im Verhältnis zum Endkunden als Verkäuferin der betreffenden Produkte. Sobald ein Endkunde mit der Beklagten über das Internet einen Kaufvertrag über den Erwerb eines Produkts abschließt, schließt die Beklagte als Deckungsgeschäft einen korrespondierenden Kaufvertrag mit dem betreffenden Vendor ab und beauftragt ihn mit der Erfüllung des jeweiligen Vertrages. Nach Durchführung einer jeden Bestellung auf der Webseite der Beklagten erhält der Endkunde eine Bestellbestätigung, die ihm gegebenenfalls – je nach bestelltem Produkttyp – nach Weiterleitung auf die Webseite des Dritten, dessen Produkt oder Dienstleistung erworben wird, angezeigt wird.

Unter der Website <https://dirkkreuter.com/buch> werden Bücher angeboten. Durch einen Klick auf die jeweilige Bestellfläche erfolgt eine Weiterleitung auf die Website der Beklagten unter der URL <https://copecart.com/products/33e8a3ac/checkout>. Auf dieser Seite können Verbraucher das Buch „Unfaire Digitale Dominanz“ des Autors Dirk Kreuter zum Preis von 4,95 € erwerben. Vor Abgabe der Bestellung wird auf den Verlust des Widerrufsrechts in einem optisch rot hervorgehobenen Kasten wie folgt hingewiesen:



Deine Bestellung ist reserviert für **00 : 09 : 31**

Nettopreis:	4,63 €
Netto Versandkosten:	0,00 €
MwSt. (7,00%):	0,32 €
Zu bezahlen (inkl. MwSt):	4,95 €
Summe (inkl. MwSt)	4,95 €

[Details ausblenden](#)

ZU BEZAHLEN (INKL. MWST):

4,95 €

Hiermit stimme ich zu, dass CopeCart mit der Ausführung des Vertrages vor Ablauf der Widerrufsfrist beginnt. Ich habe zur Kenntnis genommen, dass ich mit dieser Zustimmung mit Beginn der Ausführung des Vertrages mein Widerrufsrecht verliere.

Mit Abschluss der Bestellung erwerbe ich zusätzlich und widerruflich den E-Mail-Newsletter vom Autor des Produktes.

Mit meiner Bestellung akzeptiere ich die [AGB](#). Das Widerrufsrecht in diesen habe ich zur Kenntnis genommen.

Jetzt kostenpflichtig bestellen



Darunter sind die AGB verlinkt, auf deren Inhalt Bezug genommen wird (Anlage K2).

Der nachfolgende Button „*Jetzt kostenpflichtig bestellen*“ kann erst angeklickt werden, wenn das Häkchen in dem roten Kasten gesetzt wurde. Nach Anklicken des Buttons wurden die Kunden auf die Webseite unter der URL <https://dirkkreuter.com/buch-bonus-jzl> weitergeleitet. Die URL weist mit dem Zusatz `copecart_add_views` einen Bezug zur Website der Beklagten aus. Auf dieser Webseite erscheint am oberen Bildrand nachfolgender Hinweis:

„**ACHTUNG!** Klicke nicht auf „zurück“ und schließe diese Seite unter keinen Umständen, um eine doppelte Abbuchung zu vermeiden!

STOPP! Fast geschafft!“

Außerdem wird ein roter Balken angezeigt mit der Aufschrift

„75 % vollständig“.

wie folgt:

ACHTUNG! Klicke nicht auf "zurück" und schließe diese Seite unter keinen Umständen, um eine doppelte Abbuchung zu vermeiden!

Dirk
KREUER

STOPP! Fast geschafft!

75% vollständig

Du bist nur einen Klick von 10-facher Reichweite und treuen, interagierenden Fans entfernt

WIE DU AUF LINKEDIN, YOUTUBE, INSTAGRAM UND VIA PODCAST MASSIV SICHTBARKEIT UND KONSTANT NEUKUNDENANFRAGEN GENERIERST

Dirks 1:1 übertragbares Sichtbarkeits Know-how

Das "Sichtbarkeits-Bundle" zum Buch -
Limitierte Edition

Auf der Website wird den Kunden dabei ein sog. „Sichtbarkeits-Bundle“ zum Preis von 199,00 € statt 899,00 € wie folgt angeboten:



Das "Sichtbarkeits-Bundle" zum Buch - Limitierte Edition

- ✓ Gesamtes Know-how für mehr Sichtbarkeit und Neukunden auf den beliebtesten Social Media - vollkommen automatisiert - Dirks 4 Bestseller-Online-Trainings in einem unschlagbaren Sonderpaket.
- ✓ Wie du mehr Status und Ansehen mit deinen Profilen ausstrahlst, damit Kunden von alleine bei dir anfragen.
- ✓ Generiere hochwertige Kundenanfragen, die du ohne großen Aufwand in zahlende Kunden verwandelst, weil sie wissen, dass du ihnen helfen kannst.

statt 899,- €

199,- €

JA! JETZT ZUR BESTELLUNG HINZUFÜGEN!

Nein, danke. Ich verzichte auf dieses einmalige Angebot...



Der angezeigte Countdown zählt von 15 Minuten an die Sekunden herunter.

Wird auf der Website weiter nach unten gescrollt, erscheint das Angebot wie folgt erneut:

SOFORTIGER, LEBENSLANGER ZUGANG ZU ALLEN INHALTEN..!

statt 899,- €

199,- €

JA! JETZT ZUR BESTELLUNG HINZUFÜGEN!

Nein danke, ich verzichte auf dieses einmalige Angebot und verzichte
gerne auf den wertvollen Umsatz und Sichtbarkeit für mein
Unternehmen...

0 14 48
Std. Min. Sek.

**Dies ist ein persönliches Angebot. Es ist nur
für die nächsten 15 Minuten für dich
erhältlich, weil du dir mein neues Buch:
"Unfaire Digitale Dominanz" gesichert hast.**

Wird die Seite nach Ablauf des Countdowns aktualisiert, startet der Countdown erneut bei 15 Minuten (Anlage K9). Klicken Verbraucher auf einen der (farblich blau gestalteten) Links, mit denen auf das Angebot verzichtet wird, gelangen sie auf eine weitere Website unter der URL <https://dirk-kreuter.com/buch-bonus-ape>:

ACHTUNG! Klicke nicht auf "zurück" und schließe diese Seite unter keinen Umständen, um eine doppelte Abbuchung zu vermeiden!

STOPP! Fast geschafft!

85% vollständig

Dirk
KREUTER

Wie du auf LinkedIn & Instagram massiv Sichtbarkeit und konstant Neukundenanfragen generierst

**IN 5 SCHRITTEN BIS ZU 80% MEHR INTERESSENTEN,
MEHR KUNDEN UND MEHR SICHTBARKEIT**

Wende Dirks Strategien an und erziele exponentielles Wachstum rein digital

Das "Sichtbarkeits Mini-Bundle" zum Buch- Limitierte Edition

- ✓ Mehr Status, Autorität und Vertrauen durch außergewöhnliches LinkedIn und Instagram-Profil
- ✓ 5-Schritte-Formel zur Kontaktaufnahme, die deinen Verkauf perfekt vorbereitet

Auch diese Webseite weist den Bezug zur Verkaufsplattform der Beklagten durch den Zusatz `copecart_add_views` aus. Auf der Website wird den Kunden ein sog. „Sichtbarkeits Mini-Bundle“ zum Preis von 99,00 € Euro statt 399,00 € wie folgt angeboten:

Das "Sichtbarkeits Mini-Bundle" zum Buch- Limitierte Edition

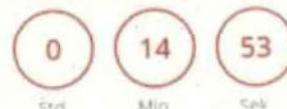
- ✓ Mehr Status, Autorität und Vertrauen durch außergewöhnliches LinkedIn und Instagram-Profil
- ✓ 5-Schritte-Formel zur Kontaktaufnahme, die deinen Verkauf perfekt vorbereitet
- ✓ Maximale Reichweite und Herausstechen im Newsfeed mit deinem Content
- ✓ Vorqualifizierte Kundenanfragen auf Knopfdruck generieren

statt 399,-€

99,- €

JA! JETZT ZUR BESTELLUNG HINZUFÜGEN!

Nein, danke. Ich verzichte auf dieses einmalige Angebot...



Auch der zu diesem Angebot („Mini-Bundle“) wird ein Countdown angezeigt, der von 15 Minuten die Sekunden herunterzählt.

Wird auf der Website nach unten gescrollt, erscheint das Angebot wie folgt erneut:

99,- €

JA! JETZT ZUR BESTELLUNG HINZUFÜGEN!

Nein danke, ich verzichte auf dieses einmalige Angebot und verzichte gerne auf den wertvollen Umsatz und Sichtbarkeit für mein Unternehmen...

0 14 42
Std. Min. Sek.

Dies ist ein persönliches Angebot. Es ist nur für die nächsten 15 Minuten für dich erhältlich, weil du dir mein neues Buch: "Unfaire Digitale Dominanz" gesichert hast.

Wird die Seite nach Ablauf des Countdowns aktualisiert, startet der Countdown erneut bei 15 Minuten (Anlage K13). Erst wenn Verbraucher erneut auf den Link in blauer Schrift klicken, gelangen sie auf die URL <https://dirkkreuter.com/bestellung-erfolgreich-j20?> (Anlage K14). Erst an dieser Stelle erhalten Verbraucher die Information, dass die Bestellung des Buches erfolgreich war.

Mit Schreiben vom 27.02.2024 mahnte der Kläger die Beklagte ab und forderte die Beklagte zur Abgabe einer strafbewehrten Unterlassungserklärung auf, welche den streitgegenständlichen Anträgen entspricht (Anlage K19).

Der Kläger ist der Meinung, die Angabe aus dem Klageantrag zu 1a) sei unwahr und zur Täuschung geeignet, da das Widerrufsrecht der Verbraucher durch Anklicken des Textfeldes nicht erloschen sei. Die Beklagte informiere daher gleichzeitig auch nicht über das bestehende Widerrufsrecht, wozu sie verpflichtet sei. Der Klageantrag sei auch nicht zu weit gefasst. Es sei nicht erkennbar, dass sich der Begriff der „Lieferung von Waren“ auch auf „digitale Inhalte“ i.S.v. § 356 Abs. 5 BGB erstrecken würde. Digitale Inhalte seien keine Waren und könnten auch nicht „geliefert“ werden. Aus diesem Grund differenziere die Beklagte in ihren AGB selber zwischen „Erwerb digitaler Inhalte für Verbraucher“ und dem „Erwerb zu liefernder Waren für Verbraucher“.

Aufgrund der Werbung mit dem Preisvorteil durch den rückwärtslaufenden Countdown müssten die Verbraucher davon ausgehen, dass der beworbene Preisvorteil nur für den Zeitraum des rückwärtslaufenden Countdowns gewährt werde. Dies sei aber nicht der Fall, vielmehr könne die Zeitanzeige nach Aktualisierung der Webseite neu gestartet werden. Es sei unerheblich, dass Verbraucher ggf. an Countdowns gewöhnt sein mögen. Sie seien jedenfalls nicht daran „gewöhnt“, dass Countdowns mit der Anzeige von Gültigkeitszeiträumen, innerhalb derer ein beson-

ders günstiges Angebot angenommen werden könne, nach Ablauf der Zeit wieder neu zu laufen beginnen. Die Beklagte veranlasse mit der zeitlich befristeten Rabattaktion Verbraucher zudem dazu, schnell eine Entscheidung für das Angebot der Beklagten zu treffen. Ausreichend Zeit, das Angebot der Beklagten zu prüfen, bliebe Verbrauchern nicht.

Die Anzeige der beiden Werbeangebote nach Anklicken des Bestellbuttons stelle zudem eine aggressive geschäftliche Handlung in Form unzulässiger Beeinflussung dar. Die Beklagte dränge Verbraucher dazu, nach Abgabe der Bestellung durch Klicken des Buttons eine weitere Willenserklärung abzugeben und zwar dergestalt, dass diese ein Angebot annehmen oder ablehnen müssten, um – so der Eindruck, den die Beklagte erwecke – ihre Bestellung finalisieren zu können. Die Ablehnung sei zudem in Form des sog. „Confirmshaming“ ausgestaltet. Ferner sei die ablehnende Willenserklärung erst auf den zweiten Blick erkennbar; sie sei nicht als Button ausgestaltet, sondern als Link, der unterhalb des prägnanten Buttons „Ja! JETZT ZUR BESTELLUNG HINZUFÜGEN“ nicht in den Blickfang falle, sodass sich Verbrauchern erst nach genauer Betrachtung der Webseite überhaupt erschließe, dass sie ihre Bestellung „fortsetzen“ könnten, ohne das Zusatzangebot anzunehmen. Davor könne der Käufer nicht vor und nicht zurück. Da sie (mangels Bestellbestätigung zu diesem Zeitpunkt) auch nicht sichergehen könnten, dass ihre Bestellung erfolgreich war bzw. tatsächlich sogar darüber getäuscht würden, könnten sie den Vorgang auch nicht ohne die Abgabe einer Willenserklärung abrechnen. Ihnen bliebe damit, wenn sie die Zusatzbestellung nicht tätigen wollten, nur die Möglichkeit, mit Scham behaftete Erklärungen abzugeben.

Der Kläger beantragt,

1. wie erkannt
2. hilfsweise in Bezug auf den Tenor zu Ziff. 1. a) mit der Maßgabe, dass es sich bei der „Lieferung von Waren“ nicht um den Erwerb digitaler Inhalte handele.

Die Beklagte beantragt,

die Klage abzuweisen.

Sie ist der Meinung, der von ihr verwendete Hinweis (Antrag zu 1. a)) sei im Hinblick auf das Erlöschen eines Widerrufsrechts unter Berücksichtigung der Tatsache, dass die Beklagte auch digitale Produkte auf ihrer Vertriebsplattform vermittele, zutreffend. Verbraucher würden ferner unmittelbar unter der Formulierung über das Widerrufsrecht per Link in die AGB der Beklagten weitergeleitet, in denen umfassend und zutreffend über das Bestehen bzw. Erlöschen des Widerrufs-

rechts informiert werde. Eine Untersagung, welche sich auf die „Lieferung von Waren“ beziehe, würde dazu führen, dass der Beklagten ein ausdrücklich erlaubtes vorzeitiges Erlöschen des Widerrufsrechts auch für digitale Produkte versagt werden würde.

Auch der beworbene Preisvorteil entspräche den Tatsachen, denn dieser erwecke bei den Verkehrskreisen den Eindruck eines Preisvorteils, sofern der Kauf der dort beworbenen Produkte noch vor Abschluss der Bestellung des Ausgangsprodukts abgeschlossen werde. Ferner werde dem Verbraucher das Angebot nicht zeitlich unbeschränkt, sondern limitiert und zeitlich begrenzt auf den Rahmen des gesamten Bestellvorgangs gemacht. Ein durchschnittlicher Bestellvorgang nehme regelmäßig nicht mehr als 15 Minuten in Anspruch. Nach Abschluss des gesamten Bestellvorgangs könne nicht mehr auf das Angebot der Sichtbarkeits-Bundles zu den genannten Preisen zugegriffen werden. Daran ändere auch eine Aktualisierung der Webseite nichts, die allenfalls dazu führe, dass der Bestellvorgang hinausgezögert werde. Auch insofern bleibe das Angebot zeitlich beschränkt bis zum Erhalt der Bestellbestätigung. Darüber hinaus seien Verbraucher an Sonderangebote unter Verwendung von rückwärtslaufenden Uhren in Form von Countdowns gewöhnt. Es handele sich insofern lediglich um werbliche Anpreisungen, die nicht geeignet seien, Druck auf den Verbraucher auszuüben und ihn in der Fähigkeit einzuschränken, eine informierte Entscheidung zu treffen. Daher überschreite das beanstandete Angebot der Beklagten auch nicht die Schwelle der Spürbarkeit für andere Marktteilnehmer.

Ferner sei es im elektronischen Geschäftsverkehr durchaus üblich, dass der Verbraucher bei online Bestellungen über mehrere Websites geleitet werde, bis der Bestellvorgang endgültig abgeschlossen sei. Verbrauchern sei es zudem geläufig, dass ihnen vor dem vollständigen Abschluss der Bestellung weitere (Zusatz-)Angebote gemacht würden, die regelmäßig im Zusammenhang mit dem von ihm zu erwerbenden Produkt stünden. So würden auf Hotelbuchungsplattformen regelmäßig Mietwagenangebote oder besondere Aktivitäten am jeweiligen Reiseziel zu besonderen Konditionen angeboten, bevor die Buchung abgeschlossen sei. Aus diesem Grund läge keine aggressive geschäftliche Handlung vor. Vielmehr handele es sich um bloße werbliche Anpreisungen und Übertreibungen, die von den betroffenen Verkehrskreisen auch nur als solche verstanden würden. Für den Verbraucher sei ohne weiteres ersichtlich, dass er sich an diesen Angeboten vorbei klicken könne.

Die Klage ist der Beklagten am 14.06.2024 zugestellt worden.

Entscheidungsgründe

A. Die zulässige Klage ist begründet.

I. Der Kläger hat gegen die Beklagte gem. §§ 8 Abs. 1 S. 1 und Abs. 3 Nr. 3 UWG Anspruch auf Unterlassung der tenorierten Handlungen.

1. Der Kläger ist gemäß § 8 Abs. 3 Nr. 3 UWG klagebefugt. Er ist als qualifizierte Einrichtung im Sinne von § 4 UKlaG in der Liste des Bundesamtes für Justiz eingetragen.

2. Es liegen auch unzulässige geschäftliche Handlungen vor.

a) Indem die Beklagte im Zusammenhang mit Fernabsatzverträgen zur Lieferung von Waren über das Erlöschen des Widerrufsrechts in Form der aus dem Tenor zu Ziff 1a) ersichtlichen Formulierung informiert, verstößt sie gegen § 5 Abs. 1 Satz 1, Abs. 2 Fall 1 und Fall 2 Nr. 7 UWG.

Nach § 5 Abs. 2 Fall 1 und Fall 2 Nr. 7 UWG ist eine geschäftliche Handlung irreführend, wenn sie unwahre Angaben enthält oder sonstige zur Täuschung geeignete Angaben über Rechte des Verbrauchers.

aa) Die Angabe, dass bei Zustimmung mit der Ausführung des im Fernabsatz geschlossenen Vertrags zur Lieferung von Waren vor Ablauf der Widerrufsfrist das Widerrufsrecht verloren geht, ist unwahr.

aaa) Gemäß § 312g Abs. 1 BGB steht dem Verbraucher bei außerhalb von Geschäftsräumen geschlossenen Verträgen und bei Fernabsatzverträgen ein Widerrufsrecht nach § 355 BGB zu. Dieses konnte jedenfalls bei der Lieferung des dem streitgegenständlichen Vertrag zugrunde liegenden Buches (vgl. Anlage K4) nicht gem. § 356 Abs. 5 BGB erlöschen. Voraussetzung für das Erlöschen des Widerrufsrechts ist nach dieser Vorschrift u.a., dass es sich um Verträge über die Bereitstellung von nicht auf einem körperlichen Datenträger befindliche digitale Inhalte handelt. Digitale Inhalte sind gem. § 327 Abs. 2 Nr. 1 BGB Daten, die in digitaler Form erstellt und bereitgestellt werden. Dies war vorliegend nicht der Fall, es handelt sich um ein gedrucktes Buch.

bbb) Es liegt auch kein Fall vor, bei dem eine objektiv unrichtige Angabe sofort durch eine zutreffende Angabe neutralisiert wird und dadurch jedenfalls die erforderliche Täuschungseignung entfällt (Köhler/Bornkamm/Feddersen/Bornkamm/Feddersen, 42. Aufl. 2024, UWG § 5 Rn. 1.54, beck-online; BGH, Urteil vom 6. Oktober 2011 – I ZR 42/10 – Falsche Suchrubrik, Rn. 21, juris). Für eine Auflösung einer unrichtigen Angabe bedurfte es einer im unmittelbaren räumlichen Zu-

sammenhang befindlichen eindeutigen Erklärung. Die Ausführungen in den AGB der Beklagten helfen insoweit schon deswegen nicht weiter, da der durchschnittliche Verbraucher die AGB bestätigt, ohne überhaupt deren Inhalt tatsächlich zur Kenntnis genommen zu haben. Im vorliegenden Fall kann die angegriffene Erklärung aber auch durch einen aufklärenden Hinweis schon deswegen nicht ins Gegenteil verkehrt werden, da die Erklärung eindeutig ist.

ccc) Der Unterlassungsantrag ist auch nicht zu weit gefasst, soweit er sich allgemein auf die „Lieferung von Waren“ bezieht. Einerseits nimmt der Antrag die konkrete Verletzungsform aus Anlage K4 in Bezug, welche lediglich die Lieferung eines Buches und damit keinen reinen digitalen Inhalt zum Gegenstand hat. Andererseits sind Waren schon keine digitalen Inhalte. §§ 312 ff. BGB und auch § 356 Abs. 5 BGB basieren auf der Richtlinie 2011/83/EU. Hinsichtlich der Begriffsbestimmung „Waren“ verweist Art. 2 Nr. 3 der Richtlinie 2011/83/EU auf Art. 2 Nr. 5 der Richtlinie (EU) 2019/771, wonach Waren bewegliche körperliche Gegenstände sind. Abzugrenzen hiervon sind digitale Inhalte, welche nach Art. 2 Nr.11 der Richtlinie 2011/83/EU i.V.m. Art. 2 Nr. 6 der Richtlinie (EU) 2019/771 Daten sind, die in digitaler Form erstellt und bereitgestellt werden. Aus diesem Grund ist die Angabe auch nicht insoweit zutreffend, als die Beklagte auch digitale Produkte anbietet. Denn bei diesen handelt es sich eben um keine Waren und es reicht auch nicht, dass die Angabe für einen Teil des Angebots (digitale Inhalte wie eBooks) zutrifft.

bb) Die Angabe, dass bei Zustimmung mit der Ausführung des im Fernabsatz geschlossenen Vertrags zur Lieferung von Waren vor Ablauf der Widerrufsfrist das Widerrufsrecht verloren geht, ist aus den unter aaa) dargelegten Gründen auch eine sonstige zur Täuschung geeignete Angabe über die Rechte des Verbrauches aus § 312 ff. BGB. Denn durch die streitgegenständliche Angabe geht der Verbraucher davon aus, dass ihm bei der Lieferung von Waren und im speziellen des streitgegenständlichen Buches kein Widerrufsrecht mehr zusteht, so dass er von der Ausübung seines Widerrufsrechts absehen könnte.

b) Indem die Beklagte mit preisreduzierten Angeboten wirbt und dabei das Ende des Angebotszeitraums mit einer rückwärts laufenden Zeitanzeige ankündigt, obwohl das Angebot tatsächlich jedenfalls nicht auf den angezeigten Zeitraum begrenzt ist, sondern nach Ablauf des angezeigten Zeitraums durch Aktualisierung der Webseite nach wie vor zu den preisreduzierten Konditionen erhältlich ist, verstößt sie jedenfalls gegen Nr. 7 des Anhangs zu § 3 Abs. 3 UWG (Tenor zu 1. b)).

aa) Stets unzulässig i.S.d. Nr. 7 zum Anhang des § 3 Abs. 3 UWG ist die unwahre Angabe, bestimmte Waren oder Dienstleistungen seien zu bestimmten Bedingungen nur für einen sehr be-

grenzten Zeitraum verfügbar, um den Verbraucher zu einer sofortigen geschäftlichen Entscheidung zu veranlassen, ohne dass dieser Zeit und Gelegenheit hat, sich auf Grund von Informationen zu entscheiden. Die Situation muss sich demnach derart darstellen, dass der Verbraucher sich veranlasst sehen kann, das Produkt sofort zu kaufen, ohne seine Qualität und Preiswürdigkeit näher zu prüfen und ggf. nach Angeboten von Mitbewerbern Ausschau zu halten (Köhler/Bornkamm/Feddersen/Köhler, 42. Aufl. 2024, UWG Anhang (zu § 3 Abs. 3) Rn. 7.10, beck-online).

bb) Diese Voraussetzungen liegen hier vor.

aaa) Bei dem angegebenen Zeitraum von 15 Minuten handelt es sich nach Auffassung der Kammer um einen sehr begrenzten Zeitraum, der es dem Verbraucher nicht ermöglicht, das Angebot hinreichend zu prüfen und nach Angeboten anderer zu suchen. Dieser Druck erhöht sich auch deshalb, da das Angebot im Rahmen eines bereits bestehenden Bestellvorgangs erfolgt, der dem Verbraucher eine anderweitige Suche nochmals aufgrund der Sorge erschwert, dass auch der aktuelle Bestellvorgang bei zu langem Zuwarten abgebrochen werden könnte.

bbb) Entgegen der Auffassung der Beklagten liegt auch eine unwahre Angabe vor, eine Ware sei nur für einen sehr begrenzten Zeitraum verfügbar. Denn unstreitig ist das Angebot nicht auf die im Angebot angegebenen 15 Minuten begrenzt, vielmehr kann der Zeitraum durch Aktualisieren der Seite verlängert werden. Auch der Umstand, dass das Angebot tatsächlich zeitlich begrenzt ist, die zeitliche Begrenzung sich allerdings anders als angegeben nicht auf den im Countdown angegebenen Zeitraum bezieht, sondern auf den Abschluss des Bestellvorgangs, lässt die Voraussetzung der unwahren Angabe nicht entfallen. Hintergrund der Vorschrift ist die Unterbindung der Ausübung psychologischen Kaufzwangs durch übertriebenes Anlocken. Da der für die geschäftliche Entscheidung maßgebliche Zeitdruck objektiv nicht bestehe, werde dem Verbraucher die Möglichkeit genommen, auf Grund einer zutreffenden Information zu entscheiden (BT-Drs. 16/10145, S. 31). Der maßgebliche Zeitdruck wird allerdings bedeutend erhöht, wenn ein Verbraucher der unzutreffenden Vorstellung unterliegt, er habe nur 15 Minuten Zeit, obwohl er tatsächlich mehr Zeit hat. Wie häufig der Nutzer den Countdown tatsächlich verlängern kann, wird bereits nicht vorgetragen. Nach dem insoweit unstreitigen Vortrag des Klägers war dies jedenfalls zweimal möglich, so dass schon mindestens ein Zeitraum von 45 Minuten zur Verfügung stand, um eine Kaufentscheidung zu treffen. Dieser Zeitraum kann dann allerdings nicht mehr als „sehr begrenzt“ verstanden werden.

ccc) Der Verstoß ist auch nicht deshalb zu verneinen, da Verbraucher - wie die Beklagte unter Verweis auf eine Entscheidung des Kammergerichts meint - an Sonderangebote unter Verwendung von rückwärtslaufenden Uhren in Form von Countdowns gewöhnt sind. Denn dieses hatte einerseits nicht über ein Angebot zu entscheiden, was - wie hier - eine unwahre Angabe über die zeitliche Begrenzung zum Inhalt hatte und was andererseits zeitlich sehr begrenzt war. Weder hat die dortige Beklagte über die Länge des Zeitraums des Angebots getäuscht, noch handelte es sich bei dem Zeitraum um einen solchen, der die Käufer unter Druck setzen konnte, denn dort bestand das Angebot mindestens eine Woche. Dass ein unter gewissen Umständen zeitlich begrenztes Angebot unzulässig sein kann, ergibt sich gerade aus der Vorschrift, weshalb der behauptete Umstand der Gewöhnung der Verbraucher schon zu keiner abweichenden Beurteilung führen kann.

ddd) Soweit die Beklagte die Spürbarkeit des Nachteils in Abrede stellen will, so übersieht sie, dass geschäftliche Handlungen nach § 3 Abs. 3 UWG stets unzulässig sind (Ohly/Sosnitza/Sosnitza, 8. Aufl. 2023, UWG § 3 Rn. 94, beck-online).

c) Indem die Beklagte nach dem Abschluss einer Bestellung durch Anklicken eines Buttons mit der Aufschrift „Jetzt kostenpflichtig bestellen“ auf zwei weitere Webseiten mit Werbung weiterleitet und die Bestätigung, dass die Bestellung erfolgreich war, erst nach zweimaliger Ablehnung der weiteren Angebote anzeigt, verstößt sie jedenfalls gegen § 4a Abs. 1 S. 1, S. 2 Nr. 3, S. 3 UWG (Tenor zu 1. c)).

Nach § 4a Abs. 1 S. 1, S. 2 Nr. 3, S. 3 UWG handelt unlauter, wer eine aggressive geschäftliche Handlung vornimmt, die geeignet ist, den Verbraucher zu einer geschäftlichen Entscheidung zu veranlassen, die dieser andernfalls nicht getroffen hätte. Eine geschäftliche Handlung ist aggressiv, wenn sie im konkreten Fall unter Berücksichtigung aller Umstände geeignet ist, die Entscheidungsfreiheit des Verbrauchers durch unzulässige Beeinflussung erheblich zu beeinträchtigen. Eine unzulässige Beeinflussung liegt vor, wenn der Unternehmer eine Machtposition gegenüber dem Verbraucher zur Ausübung von Druck, auch ohne Anwendung oder Androhung von körperlicher Gewalt, in einer Weise ausnutzt, die die Fähigkeit des Verbrauchers oder sonstigen Marktteilnehmers zu einer informierten Entscheidung wesentlich einschränkt.

aa) Dass der Verbraucher sich generell in einer unterlegenen Position gegenüber dem Unternehmer befindet, da er als wirtschaftlich schwächer und rechtlich weniger erfahren anzusehen ist als sein Vertragspartner, reicht nicht, um von einer Machtposition des Unternehmers zu sprechen. Eine Machtposition ist vielmehr nur, aber auch stets dann anzunehmen, wenn der Unternehmer

aus der Sicht der angesprochenen Verbraucher im konkreten Fall in der Lage ist, auf den Verbraucher Druck auszuüben, um ihn zu einer bestimmten geschäftlichen Entscheidung zu veranlassen. Worauf im Einzelnen diese Machtposition beruht und ob der Unternehmer tatsächlich über die Machtposition verfügt, ist unerheblich (Köhler/Bornkamm/Feddersen/Köhler/Alexander, 42. Aufl. 2024, UWG § 4a Rn. 1.57a, beck-online).

Wie die Beklagte zutreffend anführt, ist auch das bloße Anbieten von Vorteilen, insbesondere verkaufsfördernde Maßnahmen nicht ausreichend, um eine Druckausübung zu bejahen. Dies gilt im Regelfall auch dann, wenn die Verkaufsförderungsmaßnahme zeitlich sehr begrenzt ist und der Verbraucher „weder Zeit noch Gelegenheit hat, eine informierte Entscheidung zu treffen“ (Köhler/Bornkamm/Feddersen/Köhler/Alexander, 42. Aufl. 2024, UWG § 4a Rn. 1.60, beck-online).

Eine unzulässige Beeinflussung i.S.v. § 4a Abs. 2 S. 2 Nr. 3 UWG kann allerdings darin bestehen, dass ein Unternehmer manipulative Techniken oder Gestaltungen einsetzt, um geschäftliche Entscheidungen in eine bestimmte Richtung zu lenken. Verstärkt diskutiert werden insbesondere sog. „Dark Patterns“, die vor allem im Online-Bereich gegenüber Verbrauchern zu finden sind, z.B. bei der Gestaltung von Benutzeroberflächen, Bestellabläufen, Einwilligungsabfragen usw. (Köhler/Bornkamm/Feddersen/Köhler/Alexander, 42. Aufl. 2024, UWG § 4a Rn. 1.81a, beck-online).

Die erforderliche Machtposition des Unternehmers kann sich daraus ergeben, dass dieser über den Ablauf des Entscheidungsprozesses bestimmt und damit in der Lage ist, aufgrund des Einsatzes von verhaltenspsychologischen Erkenntnissen gezielte Verzerrungen im Entscheidungsablauf zu „designen“.

Ob die Voraussetzungen von § 4a Abs. 1 S. 2 Nr. 3 UWG erfüllt sind, hängt von der konkreten Ausgestaltung im Einzelfall ab (Köhler/Bornkamm/Feddersen/Köhler/Alexander, 42. Aufl. 2024, UWG § 4a Rn. 1.81a, beck-online). Nach S. 102 der Leitlinien zur UGP-Richtlinie kann insb. ein sog. „Confirmshaming“, bei dem der Verbraucher durch mehrfache emotionale Botschaften („Es tut uns leid, dass Sie gehen“, „Hier sind die Vorteile, die Sie verlieren“) und „visuelle Eingriffe“ (auffällige Bilder, die den Nutzer ermutigen, das Abonnement fortzusetzen, anstatt es zu kündigen) aufgefordert wird, seine Entscheidung zu überdenken, Verstöße gegen Artikel 7 (Irreführende Unterlassungen: § 5a UWG) und Artikel 9 Absatz 1 Buchstabe d (Verhinderung der Ausübung vertraglicher Rechte wie Kündigung oder Wechsel Geschäftspartner: § 4a Abs. 2 Nr. 4 UWG) der UGP-Richtlinie darstellen.

bb) Unter Berücksichtigung dieser Grundsätze ist nach Dafürhalten der Kammer eine unzulässige Beeinflussung in der Zusammenschau aus konkreter Ausgestaltung der Webseite, der Erforderlichkeit des zweifachen Wegklickens der weiteren Angebote sowie deren konkreten Wortlauts und dem hervorgerufenen Zeitdruck zu sehen.

Denn durch die Wahl der Gestaltung des Bestellprozesses, in Form der Überleitung zu zwei weiteren Angeboten und des Zwangs diese beiden Angeboten entweder aktiv auszuwählen oder abzulehnen - zumal unter dem bereits zu lit. b) geschilderten Zeitdruck -, sichert die Beklagte sich gegenüber den Verbrauchern eine Machtposition. Die Verbraucher erhalten nach Anklicken von „Jetzt kostenpflichtig bestellen“ nicht unmittelbar eine Rückmeldung, ob ihre Bestellung angenommen wurde und der Vertrag zustande gekommen ist, sondern werden - wenn sie den Text in kleiner blauer Schrift überhaupt als anklickbaren Button wahrnehmen - auf Webseiten weitergeleitet, welche ihnen sogar eine dahingehende Ungewissheit belässt („ACHTUNG! Klicke nicht auf „zurück“ und schließe diese Seite unter keinen Umständen, um eine doppelte Abbuchung zu vermeiden! STOPP! Fast geschafft!“ in Verbindung mit „75 %“ bzw. „85 % vollständig“). Die Verbraucher werden sodann von der Beklagten gezwungen, hinsichtlich eines weiteren Angebots eine Entscheidung zu treffen und sind dieser damit im Rahmen des Bestellprozesses völlig ausgeliefert. Indem die Beklagte sodann zusätzlich die von den Verbrauchern erzwungene Willenserklärung zur Ablehnung des Angebots in der streitgegenständlichen Art und Weise ausgestaltet (kleine blaue Schrift, der schon nicht als Link erkennbar ist), setzt sie die Verbraucher unter Druck und beeinflusst sie damit unangemessen bei ihrer geschäftlichen Entscheidung.

Soweit die Beklagte auf die Entscheidungen des OLG Frankfurt verweist, sind diese auf den vorliegenden Fall schon nicht übertragbar. Denn die Frage, ob eine unzulässige Beeinflussung vorliegt, ist eine solche des konkreten Einzelfalls. Insbesondere können die Umstände, dass neben der eigentlichen Leistung weitere angeboten werden oder dass mehrfach nachgefragt wird, nicht einzeln betrachtet werden. Vielmehr ergibt sich aus der Gesamtschau des Bestellvorgangs und dessen konkreten Ausgestaltung die Unzulässigkeit.

d) Soweit der Kläger die geltend gemachten Ansprüche ferner auch auf §§ 5a, 5b Abs. 1 Nr. 5 UWG (Antrag zu Ziff. 1a), § 5 Abs. 1, Abs. 2 Fall 1 und Fall 2 Nr. 2 UWG (Antrag zu Ziff. 1b) und § 3a UWG i.V.m. § 312i Abs. 1 S. 1 Nr. 3 BGB, § 5 Abs. 1 UWG (Antrag zu Ziff. 1c) stützt, so kommt es auf das Vorliegen dieser weiteren Tatbestände schon nicht an. Die Klage ist bereits aufgrund der unter a), b) und c) dargelegten Voraussetzungen begründet.

3. Die Wiederholungsfahr wird durch die Rechtsverletzung indiziert.

II. Dem Kläger steht gegen die Beklagte ein Anspruch auf Zahlung von 260,00 € aus § 5 UKlaG i.V.m. § 13 Abs. 3 UWG zu. Die Abmahnung des Klägers war berechtigt. Der Zinsanspruch folgt aus §§ 291, 288 Abs. 1 S. 2 BGB.

B. Die Kostenentscheidung beruht auf § 91 Abs. 1 S. 1 ZPO, die Entscheidung über die vorläufige Vollstreckbarkeit folgt aus § 709 S. 1 und S. 2 ZPO.

C. Die Entscheidung über den Streitwert richtet sich nach § 52 Abs. 2 GKG.

Rechtsbehelfsbelehrung:

Gegen die Entscheidung, mit der der Streitwert festgesetzt worden ist, kann Beschwerde eingelegt werden, wenn der Wert des Beschwerdegegenstands 200 Euro übersteigt oder das Gericht die Beschwerde zugelassen hat.

Die Beschwerde ist binnen **sechs Monaten** bei dem

Landgericht Berlin II
Littenstraße 12-17
10179 Berlin

einzulegen.

Die Frist beginnt mit Eintreten der Rechtskraft der Entscheidung in der Hauptsache oder der anderweitigen Erledigung des Verfahrens. Ist der Streitwert später als einen Monat vor Ablauf der sechsmonatigen Frist festgesetzt worden, kann die Beschwerde noch innerhalb eines Monats nach Zustellung oder formloser Mitteilung des Festsetzungsbeschlusses eingelegt werden. Im Fall der formlosen Mitteilung gilt der Beschluss mit dem vierten Tage nach Aufgabe zur Post als bekannt gemacht.

Die Beschwerde ist schriftlich einzulegen oder durch Erklärung zu Protokoll der Geschäftsstelle des genannten Gerichts. Sie kann auch vor der Geschäftsstelle jedes Amtsgerichts zu Protokoll erklärt werden; die Frist ist jedoch nur gewahrt, wenn das Protokoll rechtzeitig bei dem oben genannten Gericht eingeht. Eine anwaltliche Mitwirkung ist nicht vorgeschrieben.

Rechtsbehelfe können auch als **elektronisches Dokument** eingereicht werden. Eine einfache E-Mail genügt den gesetzlichen Anforderungen nicht.

Rechtsbehelfe, die durch eine Rechtsanwältin, einen Rechtsanwalt, durch eine Behörde oder durch eine juristische Person des öffentlichen Rechts einschließlich der von ihr zur Erfüllung ihrer öffentlichen Aufgaben gebildeten Zusammenschlüsse eingereicht werden, sind **als elektronisches Dokument** einzureichen, es sei denn, dass dies aus technischen Gründen vorübergehend nicht möglich ist. In diesem Fall bleibt die Übermittlung nach den allgemeinen Vorschriften zulässig, wobei die vorübergehende Unmöglichkeit bei der Ersatzeinreichung oder unverzüglich danach glaubhaft zu machen ist. Auf Anforderung ist das elektronische Dokument nachzureichen.

Elektronische Dokumente müssen

- mit einer qualifizierten elektronischen Signatur der verantwortenden Person versehen sein oder
- von der verantwortenden Person signiert und auf einem sicheren Übermittlungsweg eingereicht werden.

Ein elektronisches Dokument, das mit einer qualifizierten elektronischen Signatur der verantwortenden Person versehen ist, darf wie folgt übermittelt werden:

- auf einem sicheren Übermittlungsweg oder
- an das für den Empfang elektronischer Dokumente eingerichtete Elektronische Gerichts- und Verwal-

tungspostfach (EGVP) des Gerichts.

Wegen der sicheren Übermittlungswege wird auf § 130a Absatz 4 der Zivilprozessordnung verwiesen. Hinsichtlich der weiteren Voraussetzungen zur elektronischen Kommunikation mit den Gerichten wird auf die Verordnung über die technischen Rahmenbedingungen des elektronischen Rechtsverkehrs und über das besondere elektronische Behördenpostfach (Elektronischer-Rechtsverkehr-Verordnung - ERVV) in der jeweils geltenden Fassung sowie auf die Internetseite www.justiz.de verwiesen.

Vorsitzender Richter
am Landgericht

Richter
am Landgericht

Richterin
am Landgericht

Landgericht Berlin II
15 O 287/24

Verkündet am 11.02.2025

, JOSEkr'in
als Urkundsbeamtin der Geschäftsstelle



Für die Richtigkeit der Abschrift
Berlin, 18.02.2025

(Ausbildungsgeschäftsstelle), JOSEkr'in
Urkundsbeamtin der Geschäftsstelle
Durch maschinelle Bearbeitung beglaubigt
- ohne Unterschrift gültig

Anlage K4

Dier
KINDERSPIELZEUG

1. Produkt 2. Zahlung 3. Fertig

Deine Bestellung ist reserviert für **00 : 09 : 31**

Nettopreis	4,63 €
Netto-Versandkosten	0,00 €
MwST (7,00%)	0,32 €
Zu bezahlen (inkl. MwSt):	4,95 €
Summe (inkl. MwSt)	4,95 €

Details ausblenden

ZU BEZAHLEN (INKL. MWST): 4,95 €

Ich bestätige, dass ich diese CopiedCart mit der Auslieferung des Vertrages vor Ablauf der Widerrufsfrist kauft. Ich habe zur Kenntnis genommen, dass sich mit dieser Zustimmung mit Beginn der Ausführung des Vertrages mein Widerrufsrecht verliert.

Mit Abschluss der Bestellung irrevokabel und verbindlich mit E-Mail-Bestätigung vom Autor des Produktes.

Mit meiner Bestellung akzeptiere ich die AGB. Das Widerrufsrecht in diesem habe ich zur Kenntnis genommen.

Siecht kostenpflichtig bestellen



Hinweise:

1. Wenn Sie weitere Informationen über das Produkt erhalten möchten, wenden Sie sich bitte direkt an

Sebastian D.
hat dies auch gekauft

Detail Bearbeiten Ansicht Chronik Leserezeichen Extras Hilfe

Blöcher von Dirk Kreuter x STOPP-Bestellung anpassen x +

https://dirkkreuter.com/buch-bonus-jz?copecart_add_views_url=https%3A%2F%2Fcopecart...
VZBV VZBV Vintra Bundesvintra MASTER Master Digitales GB MB MBD Intern Vintra MBD DSA DSA JurA DSA / DMA Weitere Leserezeichen

SOFORTIGER, LEBENSLANGER ZUGANG ZU ALLEN INHALTEN...

statt 899,-€
199,- €

JA! JETZT ZUR BESTELLUNG HINZUFÜGEN!

Nein danke, ich verzichte auf dieses einmalige Angebot und verzichte gerne auf den wertvollen Umsatz und Sichtbarkeit für mein Unternehmen...

0 0 1
Std. Min. Sek.

Dies ist ein persönliches Angebot. Es ist nur für die nächsten 15 Minuten für dich erhältlich, weil du dir mein neues Buch: "Unfaire Digitale Dominanz" gesichert hast.

SOFORTIGER, LEBENSLANGER ZUGANG ZU ALLEN INHALTEN..!

statt 899,-€

199,- €

JAJ! JETZT ZUR BESTELLUNG HINZUFÜGEN!

Nein danke, ich verzichte auf dieses einmalige Angebot und verzichte gerne auf den wertvollen Umsatz und Sichtbarkeit für mein Unternehmen...

Std. Min. Sek.

--- : --- : ---

Dies ist ein persönliches Angebot. Es ist nur für die nächsten 15 Minuten für dich erhältlich, weil du dir mein neues Buch: "Unfaire Digitale Dominanz" gesichert hast.



- Neukunden auf den beliebtesten Social Media - vollkommene automatisiert - Dirks 4 Bestseller-Online-Trainings in einem unschlagbaren Sonderpaket.
- Wie du mehr Status und Ansehen mit deinen Profilen ausstrahlst, damit Kunden von alleine bei dir anfragen.
- Generiere hochwertige Kundenanfragen, die du ohne großen Aufwand in zahlende Kunden verwandelst, weil sie wissen, dass du ihnen helfen kannst.

statt 899,-€

199,- €

JA! JETZT ZUR BESTELLUNG HINZUFÜGEN!

Nein, danke. Ich verzichte auf dieses einmalige Angebot...

0 Std. 14 Min. 58 Sek.

1. "INSTAGRAM NEUKUNDENMASCHINE" BY DIRK KREUTER:



Anlage K15

- 1. Produkt
- 2. Zahlung
- 3. Fertig

Deine Bestellung ist reserviert für **00 : 01 : 21**

DE Deutsch



Buch | Unfaire Digitale Dominanz

Dein Exemplar von "Unfaire Digitale Dominanz" kannst du dir ab sofort für nur 4,95€ sichern! Die Versandkosten sind **KOSTENLOS**!

Was du in diesem Buch lernen wirst:

- Wie du die notwendigen Voraussetzungen in deinem Unternehmen schaffst, damit du endlich **knallhart** in die Sichtbarkeit kommst.
- Wie du Kategorien-Sieger innerhalb deiner eigenen Branche wirst und mithilfe der Digitalisierung abräumen kannst.
- Erhalte das Mindset von den top 1% Geschäftsführern, die praktisch mit **jedem Business** schnellstens maximal in die Sichtbarkeit gelangen.
- Die exakten Methoden zur richtigen Digitalisierung und Systematisierung der Prozesse in **Deinem Unternehmen**.
- Was du für die maximale Sichtbarkeit wirklich benötigst und wie sie dir **mehr Kunden, mehr Umsatz und Wettbewerbsvorteile** einbringt.

Nettobpreis	4,63 €
Kartba-Versand	0,00 €
MwSt. (7,00%)	0,32 €
Zw. insgesamt (inkl. MwSt.)	4,95 €

© 2016, Langenscheidt Verlag, Berlin, 9783708910004

- Was du für die maximale Sichtbarkeit wirklich benötigst und wie sie dir mehr Kunden, mehr Umsatz und Wettbewerbsvorteile einbringt.
 - Exakte Anleitung: Wie du dein Unternehmen digital transformierst und deinem Wettbewerb Jahre voraus bist und bleibst.
 - Mit welchen Social-Media Kanälen du anfangen sollst und welche du auf keinen Fall anfassen solltest, wenn du dein Geld nicht verbrennen willst
 - Wie du dich als Marke in nur 3 Schritten richtig und schlagkräftig positionierst, um der Vergleichbarkeit zu entkommen
- Nutze jetzt diese einmalige Chance und profitiere von meinem Wissen zu den Themen Digitalisierung, Systematisierung und Marketing. Sichere dir jetzt dein Exemplar!

Empfehlungen zu diesem Produkt:



Einmaliges Angebot: Das Hörbuch und E-Book zum Buch

Zahlungsoptionen

Einmalzahlung:

10,88 €

Arbeitet bereits jetzt an deiner Sichtbarkeit, bevor du dein

Heftkopie

10,88 €

Exemplar meines neuen Buches

Maxi (19,00€)

2,07 €

in den Händen hältst. Bequem

Zu bezahlen (inkl. MwSt)

12,95 €

und jederzeit Zuhause oder unterwegs.

Details ausblenden

Wähle die Präsentation...



Zvonimika 1. hat dies auch gekauft

vor 2 Tagen



Transparent und schnell.

Das Anmelden benötigt nur wenige Sekunden



Extra sichere und verschlüsselte Datentransportung:

Diese Website schützt deine privaten Informationen mit einem SSL/TLS-Zertifikat. Informationen, die mit einer Adresse ausgetauscht werden, werden https- basierend, werden mit SSL/TLS verschlüsselt



Kompetenter Support

Der Support-Service steht dir bei Problemen zur Seite

unterwegs.

Wähle die Checkbox rechts aus und erhalte sofort Zugriff auf:

1. Sofort das Buch als Hörbuch, kompatibel auf allen Geräten
2. Digitale Version des Buches kompatibel mit allen gängigen Endgeräten (PC, Smartphone, Tablet)

Du erhältst deine Zugangsdaten direkt per E-Mail und kannst dir sofort das Hörbuch anhören. Oder direkt mit dem Lesen meines Buches beginnen.

Hörbuch und E-Book Bundle für nur: **12,95 Euro statt 29,95 Euro**

Produkt hinzufügen



Einmaliges Angebot: Die Box für UNFAIRE DIGITALE DOMINANZ

Limitierte Geschenkbox zum Buch

Erhalte alle Extras in einer Geschenkbox und Zugang zu einem einmaligen 7 Törnen

Zahlungsmittel	Einmalzahlung	41,18 €
Nettopreis		41,18 €
MwSt (19,00%)		7,82 €
Zu bezahlen (inkl. MwSt)		49,00 €

[Details ausblenden](#)

Erhalte alle Extras in einer Geschenkbox und Zugang zu einem einmaligen 2-tägigen Event mit Dirk Kreuter. Nur hier erhältlich.

[Details ausblenden](#)

Inhalte der Box:

1. Buch
2. E-Book
3. Digitales Hörbuch
4. Poster
5. Armband
6. Hintergrundbilder für alle digitalen Geräte als Download
7. Limitierter 14-seitiger Recruiting-Report **(nur in der Box erhältlich)**
8. Limitiertes Ticket für einmaligen "Unternehmer-Tag 2022" am 26. + 27.02. Im Wert von 1.000 € (Event rein digital). **(nur in der Box erhältlich)**

Du erhältst deine Zugangsdaten direkt per E-Mail und hast sofort Zugriff auf alle Dateien.

Limitierte Geschenkbox für nur **49 Euro statt 89,95 Euro**

Limitierte Geschenkbox für nur:
49 Euro statt 89,95 Euro

Produkt hinzufügen

Schritt 1: Kontaktdaten

Person

Unternehmen

Vorname

Nachname

E-Mail-Adresse

+49 Telefonnummer

Land
Deutschland

Straße

Hausnummer

Zusätzliche Adressdaten (optional)

Zusätzliche Adressdaten (optional)

PLZ

Stadt

Bundesland/Region

Schritt 2: Bezahloptionen

Wählt deine bevorzugte Zahlungsmethode aus.



Kreditkarte / Debitkarte

Schritt 3: Bestellübersicht

Überprüfe deine Bestellung und die Zusammenfassung der Artikel vor dem Kauf.



Buch | Unfaire Digitale Dominanz

Anzahl (max. 9)

Zahlungsmethode

Bestellpreis

1 +

Einmalzahlung

4,95 €

ZU BEZAHLEN (INKL. MWST):

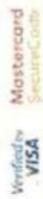
4,95 €

Hiermit stimme ich zu, dass CopeCart mit der Ausführung des Vertrages vor Ablauf der Widerrufsfrist beginnt. Ich habe zur Kenntnis genommen, dass ich mit dieser Zustimmung mit Beginn der Ausführung des Vertrages mein Widerrufsrecht verliere.

Mit Abschluss der Bestellung erweite ich zusätzlich und widerruflich den E-Mail-Newsletter vom Autor des Produktes.

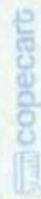
Mit meiner Bestellung akzeptiere ich die AGB. Das Widerrufsrecht in diesem habe ich zur Kenntnis genommen.

Jetzt kostenpflichtig bestellen



Hinweise:

1. Wenn du weitere Informationen über das Produkt erhalten möchtest, wende dich bitte direkt an den Vendor: info@stakkreuter.de
2. Wenn du Rückfragen zu deiner Bestellung hast oder den Support vom Vendor nicht erreichen kannst, wende dich gerne an unser Support-Team: [Support](#)



Datenschutzbestimmung

AGB

Impressum

Kontaktiere uns

© 2023 - CopeCart - Alle Rechte vorbehalten

Accounting: klicke nicht auf "zurück" und schreibe diese Seite unter keinen Umständen, um eine doppelte Abbildung zu vermeiden!

Anlage K16

STOPPI! Fast geschafft!

75% vollstehend



Du bist nur einen Klick von 10-facher Reichweite und treuen, interagierenden Fans entfernt WIE DU AUF LINKEDIN, YOUTUBE, INSTAGRAM UND VIA PODCAST MASSIV SICHTBARKEIT UND KONSTANT NEUKUNDENANFRAGEN GENERIERST

Dirks 1:1 übertragbares Sichtbarkeits Know-how

Das "Sichtbarkeits-Bundle" zum Buch Limitierte Edition

- ✓ Gesamtes Know-how für mehr Sichtbarkeit und Reichweite auf den beliebtesten Social Media-Plattformen automatisiert - Dirks 1:1 Besteller-Online-Trainings in einem unschlagbaren Sonderpaket
- ✓ Wie du mehr Status und Ansehen mit deinem Profil ausstrahlst, damit Kunden von alleine bei dir anfragen
- ✓ Generiere hochwertige Kundenanfragen, die du ohne großen Aufwand in zahlende Kunden verwandelst, weil sie wissen, dass du ihnen helfen kannst

Statt 899,- €

199,- €

JAU JETZ ZUR BESTELLUNG HINZUFÜGEN!

Hein, dann ist verstaute auf dieses einmalige Angebot.

0 35

Stk Min Sek



1. "INSTAGRAM NEUKUNDENMASCHINE" BY DIRK KREUTER:

- ✓ Lerne, wie du auf Instagram 5 Neukunden pro Woche generierst, ohne dabei riesiges Budget einzusetzen oder kostspielige Instagram-Bots zu verwenden
- ✓ Gewinne massenhafte Follower, mach sie zu treuen Fans und verzeihliche deine Reichweite - völlig kostenlos, weil



- ✓ Gewinne massenhaft Follower, mache sie zu treuen Fans und verzeifliche deine Reichweite - völlig kostenlos, weil sie nicht anders können, als mit deinem Content zu interagieren
- ✓ Auf Knopfdruck verwandelst du fremde Kontakte in begeisterte Kunden und verkaufst dabei völlig "unter dem Radar", weil es zuerst eine Beziehung zu ihnen aufbaut. Bevor du überhaupt ein Angebot unterbreitest.
- ✓ Erbeile mit den hochwertigsten P2P-Workbooks für jedes Modul sofort Ergebnisse.
- ✓ Du bist nur noch einen Klick vom gesamten Know-how entfernt, welches du brauchst, um auf dem beliebtesten Social Media mehr Sichtbarkeit zu erzielen und regelmäßig Neukunden zu gewinnen - vollkommen automatisch.



2. "NEUKUNDEN MIT LINKEDIN" BY DIRK KREUTER:

- ✓ 97% mehr Entscheider direkt erreichen, ohne deine wertvolle Zeit mit Anfrageläppern zu verschwenden!
- ✓ Wie du mit deinem LinkedIn Profil Status, Autorität und Vertrauen aufbaust.
- ✓ Meine 5-Schritte Formel, mit der du jedem Kontakt auf LinkedIn erfolgreich gewinnst und 10 Mal mehr Kunden abschließt (nutzen nur 0,3 % der Vertrieber).
- ✓ In kürzester Zeit mehr Kunden gewinnen, weil Vor- und Einwände gar nicht genannt werden. Dein Kontakt fühlt sich verpflichtet, Kunde zu werden.
- ✓ Wie du komplett kostenlos deine Reichweite verzehnfachst, dich in News Feeds von der Masse abhebst und täglich 10 Kontaktanfragen deiner Zielgruppe erhältst.
- ✓ Wie du auf Knopfdruck vorqualifizierte Kundenanfragen für dein Angebot erhältst, die unbedingt kaufen wollen.



3. "DIE PODCAST FORMEL" BY DIRK KREUTER:

- ✓ Übernehme meine Schritt-für-Schritt Anleitung und stelle einen Podcast auf die Beine, der dir monatlich 5-stellige Umsätze einbringt.
- ✓ Stürme mit den bewährten Formeln (über 10 Millionen Podcast Downloads) von Dirk die Charts und werde der



- ✓ **Journal** mit dem bewiesenen **Formeln** (über 10 Millionen Podcast Downloads) von Dirk die Charts und von der der nächste #1 Podcast in deiner Branche.
- ✓ Generiere mit minimalem Aufwand, viele **kaufkräftige** Interessenten für dein Geschäft.
- ✓ Mit keinem anderen Medium erschaffst du eine so tiefe **Bindung** zu deiner Zielgruppe, weil sie dir bis zu 99 Minuten Aufmerksamkeit pro Folge schenken.
- ✓ **Verwandle** diese Zielgruppe in begeisterte Fans, die es kaum erwarten können, deine nächste Folge zu konsumieren.
- ✓ Damit generierst du **hochwertige und qualifizierte** Neukunden für dein Geschäft.



4. "HOW TO YOUTUBE" BY DIRK KREUTER:

- ✓ **Baue deinen eigenen, erfolgreichen YouTube-Kanal** zur Kundengewinnung auf oder **hebe** deinen bestehenden Kanal auf das nächste Level, um regelmäßig Kunden für dein Angebot zu gewinnen.
- ✓ **Lass YouTube's Algorithmus für dich arbeiten**, damit deine Videos überall empfohlen werden, deine Reichweite sich **vergrößert** und du neue potenzielle Fans gewinnst.
- ✓ **Erhöhe deinen Expertenstatus** und qualifizierte potenzielle Neukunden mit deinen Videos vor, weil sie dir **Vertrauen** und du eine Beziehung zu ihnen aufbauen kannst.
- ✓ **Generiere hochwertige Kundenanfragen, die du ohne großen Aufwand in zahlende Kunden verwandelst**, weil sie wissen, dass du ihnen helfen kannst.



DAS "SICHTBARKEITS-BUNDLE" ZUM BUCH - LIMITIERTE EDITION

Alle 4 Kurse in einem unschlagbaren und limitierten Starterpaket.

- ✓ **Neukundenmaschine Instagram:** Erfahre, wie du auf Instagram **tausend Neukunden** pro Woche gewinnst, ohne dabei riesige Budget einzusetzen oder künstliche Instagram Likes zu verwenden, die deinen Account zerstören.



Instagram für Relatursien pro Woche gewohnt, aber
dabei niedriges Budget einzusetzen oder künstliche
Instagram-Bots zu verwenden, die deinen Account
zerstören.

✓ **Neukunden mit LinkedIn:** in fünf Schritten bis zu 80 %
mehr Kontakte, mehr Kunden und mehr Sichtbarkeit.
Auch, wenn du bereits ein LinkedIn-Profil besitzt.

✓ **Podcasts-Format:** Erhalte mit DIXAs erwünschten
Strategien deinen eigenen Nr. 1 Podcast und erziele
schnell große Reichweite mit tiefer Bindung zu deinen
Zuhörern, die du dann in Kunden verwandelst.

✓ **How to YouTube:** Erhalte die wirkungsvollsten
Erfolgsformeln aus 13 Jahren Selbstversuch auf YouTube,
um deine Reichweite zu steigern, dich als Experte zu
podcastern und hochwertige Kundenanfragen zu
generieren.



SOFORTIGER, LEBENSLANGER ZUGANG ZU ALLEN INHALTEN..!

• statt 899,- €

-199,- €

JA! JETZT ZUR BESTELLUNG HINZUGEHEN!

Nimm dankbar, ich verzichte auf dieses einmalige Angebot und verzichte
generell auf den weiteren Umsatz und Servicekosten für mein
Unternehmen.

0 14 35
TGS MIN SEK

Dies ist ein persönliches Angebot. Es ist nur
für die nächsten 15 Minuten für dich
erhältlich, weil du dir mein neues Buch:
"Unfaire Digitale Dominanz" gesichert hast.

Impressum | Datenschutz | Partnerprogramm

Copyright © 2023 Dirk Kreuder. Alle Rechte vorbehalten.

This site is not a part of the Facebook, TM website or Facebook, TM Inc. Additionally, this site is NOT endorsed by Facebook, TM in any way.
FACEBOOK, TM is a trademark of FACEBOOK, TM, Inc.

ACHTUNG! Klicke nicht auf "zurück" und schließe diese Seite unter keinen Umständen, um eine doppelte Abbuchung zu vermeiden!

Anlage K17

STOPPI! Fast geschafft!

85% vollständig

Dirk
KRIEGER

Wie du auf LinkedIn & Instagram massiv Sichtbarkeit und konstant Neukundenanfragen generierst

IN 5 SCHRITTEN BIS ZU 80% MEHR INTERESSENTEN, MEHR KUNDEN UND MEHR SICHTBARKEIT

Wende Dirks Strategien an und erziele exponentielles Wachstum rein digital

Das "Sichtbarkeits Mini-Bundle" zum
Buch- Limitierte Edition

- ✓ Mehr Status, Autorität und Vertrauen durch außergewöhnliches LinkedIn und Instagram-Profil
- ✓ 5-Schritte-Formel zur Kontaktaufnahme, die deinen Verkauf perfekt vorbereitet
- ✓ Maximale Reichweite und Herausstechen im Newsfeed mit deinem Content
- ✓ Vorqualifizierte Kundenanfragen auf Knopfdruck generieren

statt 399,- €

99,- €

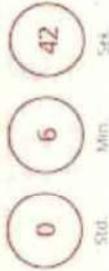
JA! JEITZ ZUR BESTELLUNG HINZUFÜGEN!

Nein, danke. Ich verzichte auf dieses einmalige Angebot...



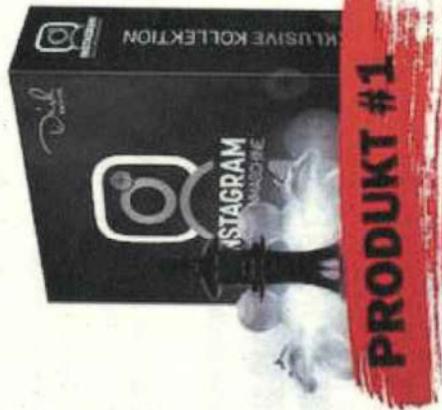
JA! JETZT ZUR BESTELLUNG HINZUFÜGEN!

Nein, danke. Ich verzichte auf dieses einmalige Angebot.



1. "INSTAGRAM NEUKUNDENMASCHINE" BY DIRK KREUTER:

- ✓ Lerne, wie du auf Instagram 5 Neukunden pro Woche gewinnst, ohne dabei riesiges Budget einzusetzen oder künstliche Instagram-Bots zu verwenden.
- ✓ Gewinne massenhafte Follower, mache sie zu treuen Fans und verzehnfache deine Reichweite - völlig kostenlos, weil sie nicht anders können, als mit deinem Content zu interagieren.
- ✓ Auf Knopfdruck verwandelst du fremde Kontakte in begeisterte Kunden und verkaufst dabei völlig "unter dem Radar", weil du zuerst eine Beziehung zu ihnen aufbaust, bevor du überhaupt ein Angebot unterbreitest.
- ✓ Erziele mit den hochwertigen PDF-Workbooks für jedes Modul sofort Ergebnisse.
- ✓ Du bist nur noch einen Klick vom gesamten Know-how entfernt, welches du brauchst, um auf dem beliebtesten Social Media mehr Sichtbarkeit zu erzielen und regelmäßig Neukunden zu gewinnen - vollkommen automatisiert



2. "NEUKUNDEN MIT LINKEDIN" BY DIRK KREUTER:

2. "NEUKUNDEN MIT LINKEDIN" BY DIRK KREUTER:



- ✓ **97% mehr Entscheider direkt erreichen**, ohne deine wertvolle Zeit mit Abfängjägern zu verschwenden.
- ✓ Wie du mit deinem LinkedIn Profil **Status, Autorität und Vertrauen aufbaust.**
- ✓ Meine 5-Schritte Formel, mit der du jeden Kontakt auf LinkedIn erfolgreich gewinnst und **10 Mal mehr Kunden abschließt** (Nutzen nur 0,3 % der Vertriebler).
- ✓ In kürzerer Zeit mehr Kunden gewinnst, weil **Vor- und Einwände gar nicht genannt werden**. Dein Kontakt fühlt sich verpflichtet, Kunde zu werden.
- ✓ Wie du komplett **kostenlos deine Reichweite verzeihfachst**, dich im News-Feed von der Masse abhebst und täglich 10 Kontaktanfragen deiner Zielgruppe erhältst.
- ✓ Wie du auf **Knopfdruck vorqualifizierte Kundenanfragen** für dein Angebot erhältst, die unbedingt kaufen wollen.

DAS "SICHTBARKEITS MINI-BUNDLE" ZUM BUCH - LIMITIERTE EDITION



- Alle 2 Kurse in einem unschlagbaren und limitierten Sonderpaket:
- ✓ **Neukundenmaschine Instagram:** Erfahre, wie du auf Instagram fünf Neukunden pro Woche gewinnst, ohne dabei riesiges Budget einzusetzen oder künstliche Instagram-Bots zu verwenden, die deinen Account zerstört.
 - ✓ **Neukunden mit LinkedIn:** In fünf Schritten bis zu 80 %

- ✓ **Neukunden mit LinkedIn:** In fünf Schritten bis zu 80 % mehr Kontakte, mehr Kunden und mehr Sichtbarkeit. Auch, wenn du bereits ein LinkedIn Profil besitzt.
- ✓ **Sofortiger, lebenslanger Zugang** zu allen Inhalten...



statt 399,- €
99,- €

JA! JETZT ZUR BESTELLUNG HINZUFÜGEN!

Nein danke, ich verzichte auf dieses einmalige Angebot und verzichte gerne auf den wertvollen Umsatz und Sichtbarkeit für meine Unternehmen...

0 6 42
 Std. Min. Sek.

Dies ist ein persönliches Angebot. Es ist nur für die nächsten 15 Minuten für dich erhältlich, weil du dir mein neues Buch: "Unfaire Digitale Dominanz" gesichert hast.

Impressum | Datenschutz | Partnerprogramm

Copyright © 2023 Dirk Kreuter. Alle Rechte reserviert.



statt 399,- €
99,- €

JAJETZ! ZUR BESTELLUNG HINZUFÜGEN!

Nein danke, ich verzichte auf dieses einmalige Angebot und verzichte gerne auf den wertvollen Umsatz und Sichtbarkeit für mein Unternehmen...

0 6 42
Std Min Sek

Dies ist ein persönliches Angebot. Es ist nur für die nächsten 15 Minuten für dich erhältlich, weil du dir mein neues Buch: "Unfaire Digitale Dominanz" gesichert hast.

Impressum | Datenschutz | Partnerprogramm

Copyright © 2023 Dirk Kreuter. Alle Rechte vorbehalten.

This site is not a part of the Facebook TM website or Facebook TM Inc. Additionally, this site is NOT endorsed by FacebookTM in any way. FACEBOOK TM is a trademark of FACEBOOK TM, Inc.

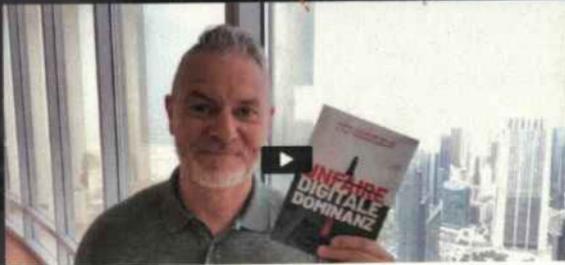
Dirk Kreuter

Spielst du, um nicht zu verlieren oder um zu gewinnen?

HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH

— DEINE BESTELLUNG WAR ERFOLGREICH —

Sehe dir Dirk's Video an, um deine nächsten Schritte zu erfahren.



1. GRATIS ARMBAND



JAI GRATIS ARMBAND SICHERN!

3