

Stephan R. Schulenberg LL.M.Eur.
Rechtsanwalt

André Schenk LL.M.Eur.
Rechtsanwalt

Alsterchaussee 25
20149 Hamburg

T 040 7 34 40 86 0
F 040 7 34 40 86 29

beratung@sus-law.de
www.sus-law.de

Schulenberg & Schenk Alsterchaussee 25 20149 Hamburg

One Network Services Ltd.
Tsar Osvoboditel 12

1000 Sofia
(Bulgarien)

Unser Zeichen: 3774/15SC SM D49394

Hamburg, 29.06.2015

Gutachterliche Stellungnahme

zur Vereinbarkeit des Vertriebssystems der One Network Service Ltd.

mit § 16 Abs. 2 UWG und Nr. 14 Anh. zu § 3 Abs. 3 UWG

I.

Gegenstand der Untersuchung ist, ob das Vertriebssystem der One Network Services Ltd. (folgend: „One Network“) den Anforderungen, die an ein legales Vertriebssystem zu stellen sind, erfüllt. Maßgeblich sind dafür § 16 Abs. 2 UWG (Verbot der progressiven Kundenwerbung) sowie Nr. 14 Anh. zu § 3 Abs. 3 UWG (Verbot von Schneeballsystemen).

§ 16 Abs. 2 UWG lautet wie folgt:

„Wer es im geschäftlichen Verkehr unternimmt, Verbraucher zur Abnahme von Waren, Dienstleistungen oder Rechten durch das Versprechen zu veranlassen, sie würden entweder vom Veranstalter selbst oder von einem Dritten besondere Vorteile erlangen, wenn sie andere zum Abschluss gleichartiger Geschäfte veranlassen, die ihrerseits nach der Art dieser Werbung derartige Vorteile für eine entsprechende Werbung weiterer Abnehmer erlangen sollen, wird mit Freiheitsstrafe bis zu zwei Jahren oder mit Geldstrafe bestraft.“

Nach Nr. 14 des Anhangs zu § 3 Abs. 3 UWG ist es stets unzulässig, ein System zur Verkaufsförderung einzuführen, zu betreiben oder zu fördern,

„dass den Eindruck vermittelt, allein oder hauptsächlich durch die Einführung weiterer Teilnehmer in das System könne eine Vergütung verlangt werden (Schneeball- oder Pyramidensystem)“.

Begutachtet wurde der „Bonus Plan“ aus der „ONE COIN Presentation“, Version vom 11.06.2015, sowie zusätzlichen, von dem Unternehmen mitgeteilten Informationen.

Als Ergebnis kann vorweg genommen werden, dass es in einer wertenden Gesamtschau den rechtlichen Anforderungen des § 16 Abs. 2 UWG und den hiermit inhaltlich gleichen Anforderungen des Nr. 14 des Anhangs zu § 3 Abs. 3 UWG entspricht.

Für eine Rechtmäßigkeit des OneCoin-Vertriebssystems spricht insbesondere, dass der Schwerpunkt der wirtschaftlichen Tätigkeit der Vertriebspartner (= „Independent Marketing Associate“ = „IMA“) auf dem Verkauf bzw. der Vermittlung von Produkten liegt. Darüber hinaus besteht keine Pflicht zum Erwerb von Produkten.

Ein IMA kann in dem Vertriebssystem tätig werden und Provisionen verdienen, ohne weitreichende Investitionen zu tätigen.

Des Weiteren spricht für eine Rechtmäßigkeit des Systems, dass keine Verpflichtung zum Anwerben neuer IMA besteht. Außerdem steht den IMA ein Rückgaberecht zu.

Bei dem OneCoin-Vertriebssystem droht auch nicht die für Systeme im Sinne des § 16 Abs. 2 UWG typische Marktverengung bzw. Verteuerung der Produkte, da keine Provisionen innerhalb der Strukturen nach oben gereicht werden, die eine Verteuerung der Produkte zur Folge haben könnte. Auch wird den IMA auch nicht vorgetäuscht, sie könnten durch Teilnahme an dem OneCoin-Vertriebssystem ohne einen entsprechenden Arbeitseinsatz einen besonders schnellen wirtschaftlichen Erfolg erreichen.

II.

Bei der One Network Service Ltd. handelt es sich um ein Direktvertriebsunternehmen. Gegenstand ist der Handel von Cryptocurrency bzw. der diesbezüglichen Token sowie entsprechenden Schulungs- und Ausbildungsmaterial, welche über unabhängige und rechtlich selbständige IMA vertrieben werden.

Cryptocurrency ist eine digital generierte Währung, vergleichbar mit Bitcoin. Diese Währung besteht aus sog. OneCoins, die in Form von mathematische Algorithmen mithilfe von sog. Token am Computer generiert werden. Zur Rechtmäßigkeit dieser Währung verweisen wir auf die schriftliche Stellungnahme der Kanzlei Breidenbach vom 11.12.2014.

Mit diesen OneCoins, aber auch mit den Token kann über ein Handelssystem namens „OneExchange“ gehandelt werden. Die Preise bestimmen sich nach dem freien Marktprinzip von Angebot und Nachfrage.

Zum Start der Vertriebstätigkeit erhält der IMA ein kostenloses „Activation Kit“. Dieses beinhaltet Grundlegende Informationen über das Vertriebssystem sowie Zugang zum Backoffice und ein e-book.

Der IMA besitzt dann den Status als „Rookie“. In dieser Position hat er die Möglichkeit aus Direktverkäufen (Direct Sales) Provisionen in Höhe von 10% zu verdienen. Darüber hinaus erhält er ab einem bestimmten Umsatzvolumen den Matching Bonus auf Verkäufe im Team bis zu 4 Stufen in die Tiefe in Höhe von 10%-25%.

Der IMA hat darüber hinaus die Möglichkeit, ein Produktpaket zu erwerben. Diese beginnen bei dem Paket „Starter“ für 100 EUR bis zum Paket „Tycoon“ für 5.000 EUR. Jedes Paket enthält als wesentlichen Bestandteil ein Bildungsprogramm zum Hintergrund, Umgang und Handel mit der digitalen Währung und den OneCoins. Darüber hinaus enthält jedes Paket eine bestimmte Anzahl von Token, die für die Generierung von OneCoins erforderlich sind. Je nach den persönlichen Zielen im OneCoin-System, kann der IMA also auswählen, welchen Umfang an Schulungen er benötigt und in welchem Umfang er an der Generierung und dem Handel der digitalen Währung teilnehmen möchte, und danach den Erwerb des Pakets ausrichten. Sowohl das Schulungsmaterial als auch die Token werden unabhängig von einer Position im Vertriebssystem angeboten. Der Großteil derjenigen Käufer der Ausbildungseinheiten und Token erwirbt diese wegen ihres Markt- und Mehrwerts, unabhängig von einer Vertriebsposition.

Jeder IMA erhält außerdem eine bestimmte Anzahl von „Aurum Gold Coins“. Hierbei handelt es sich um eine virtuelle Gold-Währung, die ebenfalls im internen System gehandelt werden kann. Für jede virtuelle Coin ist 1 mg physisches Gold beim Anbieter hinterlegt.

III.

Die Rechtsprechung zu MLM-Vertriebssystemen in Bezug auf § 16 Abs. 2 UWG ist in Deutschland äußerst restriktiv. Sie geht in den aktuellsten Entscheidungen (OLG Frankfurt a.M., Urteil vom 12.05.2011, AZ 6 U 29/11 und Urteil vom 19.05.2011, AZ 6 U 286/10) davon aus, dass eine Gesamtbetrachtung des Vergütungsplans erforderlich ist, und nicht einzelne Bestandteile isoliert bewertet werden dürfen.

Die Kernfrage ist, ob die Ausgestaltung des Systems in erster Linie dem Produktverkauf dient, oder es typischerweise darauf abzielt, neue Teilnehmer in die Absatzstruktur einzubinden. Um dies festzustellen, hat die Rechtsprechung eine Reihe von Kriterien entwickelt, anhand derer ein legales Vertriebssystem von einem rechtswidrigen System der progressiven Kundenwerbung abzugrenzen ist. Diese sind wie folgt mit dem OneCoin-Vertriebssystem abzugleichen:

1.

Als Merkmale für die Rechtmäßigkeit eines Vertriebssystems hat es das OLG Frankfurt gesehen, dass für die Teilnahme am Vertriebssystem weder ein Eintrittsgeld zu zahlen, noch eine Pflicht zur Mindestabnahme besteht, und der Erwerb einer ggf. für den Eintritt

erforderlichen Mindestausstattung ist mit einem überschaubaren Kostenaufwand zu bewerkstelligen ist.

Im OneCoin-Vertriebssystem sind keine hohen Erstinvestitionen zu tätigen, die über das Anwerben neuer IMA amortisiert werden müssen (OLG Frankfurt, Urteil v. 12.5.2011, Az. 6 U 29/11, S. 7; OLG Frankfurt, Urteil v. 19.5.2011, Az. 6 U 286/10, Ziff. 2.b).

Für die Tätigkeit als „Rookie“ sind überhaupt keine Investitionen erforderlich. In dieser Position kann der IMA bereits vertrieblich tätig werden, indem er die Pakete mit Token und Ausbildungseinheiten vertreibt und dafür eine Provision in Höhe von 10% erhält. Darüber hinaus kann er sich ein Team aufbauen, indem er neue IMA anwirbt. Ab einem Umsatzvolumen von 5.000 EUR im Direktverkauf erhält er zusätzlich einen Matching Bonus auf den Umsatz, der von den von ihm angeworbenen IMA erwirtschaftet wird.

Weiter erhält er 5 Aurum Coins, die mit 5 mg Gold hinterlegt sind. Mit diesen Aurum Coins kann er ebenfalls Handel auf der Handelsplattform „OneExchange“ treiben.

Es besteht somit die Möglichkeit, ohne eigene Investitionen am Vertriebssystem teilzunehmen.

Die Vergütung ist tätigkeitsbezogen und hängt nicht davon ab, wann der IMA seine Tätigkeit aufgenommen hat, oder wie hoch ihre Position im Vertriebssystem ist.

2.

Es besteht auch kein Aktivitätserfordernis, bei dem die Teilnehmer monatlich eine gewisse Anzahl von Produkten abnehmen müssen, um provisionsberechtigt zu sein. Ein solches Aktivitätserfordernis ist ein Indiz für die Rechtswidrigkeit des Systems, da ständige monatliche Investitionen rechtlich und faktisch mit einer pflichtmäßigen hohen Anfangsinvestition gleichzusetzen sind (OLG Frankfurt, Urteil v. 12.5.2011, Az. 6 U 29/11, S. 5).

3.

Ebenfalls gegen ein System i.S.v. § 16 Abs. 2 UWG spricht, wenn das Vergütungssystem keine Verpflichtung zur Anwerbung weiterer Teilnehmer vorsieht (vgl. LG Frankfurt, Urteil v. 19.11.2010, Az. 3-12 O 108/10, S. 5; LG Frankfurt, Urteil v. 15.10.2011, Az. 3-11 O 94/10, S.4; Brammsen/Leible, Beilage 10 zu BB 1997, 1, 17). Eben dies ist bei dem OneCoin-Vertriebssystem der Fall, dessen IMA nicht verpflichtet sind, neue IMA

anzuwerben und eine Vertriebsstruktur aufzubauen, sondern sich auf den reinen Produktvertrieb beschränken können. Selbst wenn sich der IMA ein Team durch das Anwerben neuer IMA aufbaut, besteht für ihn keine Notwendigkeit, Investitionen zu tätigen, da er seine Qualifikation durch den Verkauf von Produkten erreichen kann.

Auch faktisch besteht kein Zwang zum Aufbau einer Vertriebsstruktur, da keine Anfangsinvestitionen getätigt werden müssen, die nur über die Anwerbung weiterer IMA amortisiert werden könnten. Dies ist ein Indiz gegen ein System i.S.v. § 16 Abs. 2 UWG (vgl. OLG Frankfurt, Urteil v. 12.5.2011, Az. 6 U 29/11, S. 7; OLG Frankfurt, Urteil v. 19.5.2011, Az. 6 U 286/10, Ziff. 2.b); LG Frankfurt, Urteil v. 26.10.2010, Az. 3-06 O 41/10, S. 10).

4.

Auch werden Provisionen innerhalb der Absatzlinie nicht „nach oben“ gereicht, so dass keine Verteuerung des Produkts innerhalb der Absatzstruktur droht (OLG Frankfurt, Urteil v. 12.5.2011, Az. 6 U 29/11, S. 4; LG Frankfurt, Urteil v. 26.10.2010, Az. 3-06 O 41/10, S. 8 f.; LG Frankfurt, Urteil v. 15.10.2011, Az. 3-11 O 94/10, S. 7; LG Offenburg, WRP 1998, 85, 86; Köhler/Bornkamm, in: Köhler/Bornkamm, 30. Aufl., Anh zu § 3 Abs. 3, Rn. 14.4 m.w.N.; Wünsche, BB 2012, 273, 277). Der IMA muss an die ihm übergeordneten IMA keine Vergütung abführen (LG Frankfurt, Urteil v. 19.11.2010, Az. 3-12 O 108/10, S. 5).

5.

Dem IMA wird auch nicht der Eindruck vermittelt, in dem Vergütungssystem sei ein großer und schneller wirtschaftlicher Erfolg mit wenig Arbeitsaufwand zu realisieren (OLG München, Urteil v. 1.6.1995, Az. 6 U 5039/94, S. 27). So wird jeder IMA ausdrücklich darauf hingewiesen, dass die Höhe des Einkommens maßgeblich vom persönlichen Arbeitseinsatz und den individuellen Fähigkeiten abhängt. Es werden keine Einkommensversprechen abgegeben.

6.

Der Kauf eines hochwertigeren Produktpakets sichert dem IMA einen höheren Rang und damit höhere Provisionsaussichten. Dies könnten zunächst als ein progressives Element gewertet werden. Die Rechtsprechung geht allerdings davon aus, dass eine derartige Regelung in einem Vergütungssystem unschädlich ist, wenn wirtschaftlich attraktive Alternativen angeboten werden. (LG Frankfurt, Urteil v. 26.10.2010, Az. 3-06 O 41/10, S. 10). Das ist hier der Fall. Im OneCoin-Vertriebssystem kann jeder IMA im Rang

aufsteigen, in dem er Umsatz durch Produktverkauf erwirtschaftet. Damit hat er die Möglichkeit, durch entsprechenden Arbeitseinsatz in die höchsten Ränge aufzusteigen, ohne eigene Investitionen zu tätigen.

7.

Die aufgezeigten vertraglichen und tatsächlichen Gegebenheiten sprechen dafür, dass der Schwerpunkt OneCoin-Vertriebssystem auf dem Verkauf der Produkte liegt. Ein Produkterwerb ist nicht erforderlich. So kann der IMA am reinen Produktverkauf verdienen, oder, sofern er beabsichtigt, eine Vertriebsstruktur aufzubauen, die Qualifikation durch die Vermittlung von Verkäufen an Kunden erreichen.

Die Produkte sind werthaltig. Die digitale Währung Cryptocurrency bietet ein hohes Entwicklungspotential. Die Ausbildungseinheiten sind hochwertig und wurden von namenhaften Professoren entwickelt. Sie beinhalten Lehrmaterial über die digitale Währung und Goldinvestments. Ihr Preis bei OneCoin liegt unter dem Preis, der auf dem freien Markt für Ausbildungseinheiten dieser Art verlangt wird. Sie haben somit einen entsprechenden Mehrwert. Außerdem sind in jedem Paket Token enthalten, die für die Generierung der digitalen Währung eingesetzt, oder selbst gehandelt, sprich, gewinnbringend verkauft werden können. Dies spricht für die Rechtmäßigkeit des Systems (OLG Frankfurt, Urteil v. 12.5.2011, Az. 6 U 29/11, S. 6; OLG Frankfurt, Urteil v. 19.5.2011, Az. 6 U 286/10, Ziff. 2.a)).

Außerdem bedarf es keiner Anwerbung weiterer IMA, um Gewinne zu realisieren. Auch dies ist ein wichtiges Indiz gegen das Vorliegen eines progressiven Elements i.S.v. § 16 Abs. 2 UWG (OLG Frankfurt, Urteil v. 12.5.2011, Az. 6 U 29/11, S. 7; OLG Frankfurt, Urteil v. 19.5.2011, Az. 6 U 286/10, Ziff. 2.b); LG Frankfurt, Urteil v. 26.10.2010, Az. 3-06 O 41/10, S. 10).

Überdies werden die IMA von OneCoin für den Verkauf der Produkte geschult, es stehen umfangreiche Schulungsmaterialien im Online-Backoffice zur Verfügung. Des Weiteren werden regelmäßig Webinare angeboten. So wird sichergestellt, dass auch unerfahrene Personen die Chance haben, Produkte zu verkaufen.

8.

Darüber hinaus wird den IMA ein Rückgaberecht gewährt. Das OLG Frankfurt (Urteil v. 12.5.2011, Az. 6 U 29/11, S. 7) bewertet dies wie folgt:

„Derartige Rückgabemöglichkeiten werden bei einem Ketten-Vertriebssystem typischerweise nicht eröffnet, denn dort werden von den IMA regelmäßig Anfangsinvestitionen verlangt und eine Rückgabe ausgeschlossen, so dass sie nur durch das Anwerben neuer Kunden und das Versprechen entsprechender Vorteile ihre Investition amortisieren können.“

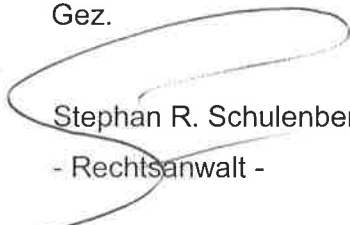
Damit ist die Gewährung eines Rückgaberechts ein weiteres gewichtiges Indiz für die Rechtmäßigkeit des Vertriebssystems (vgl. Harte/Bavendamm, UWG, 2. Aufl., Rn 42 zu § 16 UWG; Leible WRP, 1998, 18, 20).

Die Frist zur Ausübung dieses Rechts ist mit 3 Tagen kurz bemessen. Jedoch ist dies vor dem Hintergrund gerechtfertigt, dass es sich bei den erworbenen Schulungseinheiten um Dienstleistungen handelt, die von dem IMA sofort in Anspruch genommen werden können.

IV.

Die Gesamtschau der verschiedenen Elemente des OneCoin-Vertriebssystems ergibt damit, dass es sich bei dem OneCoin-Vertriebssystem nach unserer Einschätzung um ein rechtmäßiges, und nicht um ein progressives System im Sinne des § 16 Abs. 2 UWG, handelt.

Gez.



Stephan R. Schulenberg LL.M.Eur.

- Rechtsanwalt -