

HaegerHartkopf
Überörtliche Anwaltssozietät

Haeger Hartkopf • Natorpstr. 55 • 44795 Bochum

Amtsgericht Hamburg
Sievekingplatz 1
20355 Hamburg

Fax 040 42843 4318

15.8.2012

18b C 389/11 Haeger / Sagawe

Die mündliche Verhandlung hat deutlich gemacht, dass es keinen, auch nur entfernt in Betracht kommenden Kündigungsgrund gibt, sondern dass es in diesem Rechtsstreit um etwas ganz anderes geht:

Darum, die völlig rechtskonforme Idee einer wohltätigen, kostenlosen Rechtsberatung durch Vertragsbruch zu Schweigen zu bringen.

Es geht um die Angst vor revolutionär neuen Ideen, die eine Branche verändern können.

Woher kommt diese Angst vor neuen Ideen, die Breuning dazu brachte, den Kläger „brutal“ und „illegal“ zum Schweigen zu bringen?

In seinem Buch „Genie oder Spinner – sind wir offen für Neues?“ schreibt Jürgen Schaefer auf den Seiten 12/13:

„Geniale Ideen retten Leben. Doch dafür braucht es meist einen mutigen Menschen, der bereit ist, seine Idee durch ein Sperrfeuer von Hass und Hämne zu tragen. Warum ist das so? Warum machen wir Querdenkern das Leben so schwer?.....“

„Weil wir uns schützen – vor dem welterschütternden Neuen. Denn je mehr wir über die Welt wissen, umso vertrauter scheint sie uns. Diese grundsätzlichen Wahrheiten geben uns Sicherheit. Jeder Angriff auf dieses Fundament unseres Wissens stellt unsere Weltgewissheit in Frage.“

Diese grundsätzliche Angst vor neuen Ideen ist in unserem Fall deshalb besonders ausgeprägt, weil es um eine Existenz-Angst der Anwaltschaft vor der Idee wohltätiger kostenloser Rechtsberatung geht.

Diese „geldgierige“ Angst vor Profitverlust durch wohlthätige, kostenlose „Pro Bono“ Rechtsberatung ist nichts Neues.

So schreiben Bälz/Moelle/Zeidler in ihrem Aufsatz „Rechtsberatung pro bono publico in Deutschland – eine Bestandsaufnahme“

„Allerdings erfährt Rechtsberatung pro bono auch Kritik, meist hinter vorgehaltener Hand: Ganz oben auf der Liste steht der Vorwurf, dass dadurch Anwaltskollegen aus dem Markt verdrängt würden, die bisher ihren Lebensunterhalt mit entgeltlicher Rechtsberatung derjenigen Mandanten verdient hätten, die künftig von großen und marktstarken Kanzleien unentgeltlich beraten würden.“

Anlage K 4, Neue Juristische Wochenschrift 2008 S. 3384

Die selbstsüchtige, „geldgierige Angst vor Profitverlust ist jedoch kein Grund für eine außerordentliche Kündigung in einer Diskussionsgruppe. Genausowenig wie der Wunsch, potentielle Konkurrenten zu bekämpfen und zum Schweigen zu bringen.

Der Wettbewerb gegen innovative Konkurrenten ist mit den Mitteln des Wettbewerbsrechts und mit Sachargumenten in fairer Diskussion zu führen, nicht durch ein „brutales“ zum Schweigen-Bringen durch rechtswidriges Auslöschen.

Die außerjuristische „Schmutz- und Denunzierungskampagne“ des Breuning

Der Kläger war davon ausgegangen, dass sich die Verhandlungsführung des Breuning auf juristisch erhebliche Einwendungen gegen den Klageanspruch beschränkt.

Weil Breuning jedoch den vertragsbrüchigen Rauswurf nicht mit juristischen Argumenten rechtfertigen kann, versucht er mit einer außerjuristischen „Schmutzkampagne“ den Kläger persönlich als Mensch und dessen Charakter schlecht zu machen.

Seine außerjuristische „Schmutz- und Denunzierungskampagne“ führt Breuning insbesondere damit, dass er seinen Schriftsätzen viele Kopien beifügt von Diskussionen, die der Kläger ab Mai 2012 auf www.xing.de geführt hat.

Diese Xing-Diskussionen haben nicht geringste Entscheidungserheblichkeit für Frage der Rechtmäßigkeit des Rauswurfes:

1. Weder in „örtlicher“ Hinsicht, weil als Grund für eine Kündigung i.S.d. § 314 BGB nur das Verhalten in der Mailingliste – konkret also das Schreiben der streitgegenständlichen Mail in Betracht kommt.
2. Noch in „zeitlicher“ Hinsicht, weil als Kündigungsgrund nur Umstände in Betracht kommen, die zum Zeitpunkt der Kündigung – also am 13.10.2011 - bereits vorhanden waren. (BGH NJW-RR 08, 1155)

Breuning weiß das und möchte das Gericht mit psychologischen „Tricks“ manipulieren, damit es nicht nach Recht und Gesetz, sondern nach persönlicher Sympathie entscheidet.

Der Versuch, den Gegner mit unwahren Unterstellungen charakterlich zu diskreditieren, um ihn auf „schmutzige“ Weise zu besiegen, ist insbesondere bei unseriösen Politikern nichts Neues, wie die Affären „Richard Nixon“ und „Uwe Barschel“ zeigen.

Grundsätzlich lassen wir uns auf außerjuristische „Schmutzkampagnen“ nicht ein und beschränken uns auf eine präzise juristische Argumentation nach den „Regeln der Kunst“ der Relationstechnik.

Hier aber möchten wir an zwei Beispielen hinsichtlich der Xing-Diskussionen beweisen, auf welcher bössartigen Weise Breuning die Wahrheit in ihr Gegenteil verdreht.

Beispiel 1

In seinem Schriftsatz vom 31.7.2012 Seite 2 schreibt Breuning:

„Und es zeigt sich insbesondere, dass der Kläger hier an einem kritischen Meinungs-austausch nicht interessiert ist. Vielmehr wird er persönlich und beleidigend, sobald eine von seiner Meinung abweichende Meinung vertreten wird.“

Dieser unwahre Vortrag zeigt deutlich, wie verlogenen Breuning den Prozess macht.

Seine Behauptung ist bewußt wahrheitswidrig, weil eine genaue gerichtliche Überprüfung jedes einzelnen Xing-Beitrages in Anlage B zeigen wird, dass der Kläger niemals als erster angegriffen hat.

Sondern immer eine konstruktive Sach-Diskussion über seine neue Idee wohlthätiger, kostenloser „Pro Bono“ Rechtsberatung gesucht hat.

Wie die Analyse der einzelnen Beiträge in Anlage B zeigt, erfolgten auf die Diskussions-Eröffnungen des Klägers oft keine sachlich-konstruktiven Beiträge, stattdessen wurde er oft grundlos gemobbt und persönlich angegriffen.

Erst auf diese Angriffe hat sich der Kläger mit vollem Recht gewehrt und die ungerechtfertigten Attacken zurückgewiesen.

Beispiel 2

Ein zweites Beispiel zeigt noch deutlicher, wie verlogenen Breuning die Wahrheit pervertiert:

In seinem Schriftsatz vom 31.7.2012 Seite 2 schreibt Breuning:

„In einem anderen bei Xing von ihm gestarteten Thread hat er einem Teilnehmer mit einer Klage gedroht.“

Hierbei verschweigt Breuning bewußt wahrheitswidrig, dass der Kläger von dem genannten Teilnehmer Benthaus zuvor böseartig beleidigt und verleumdet wurde. Benthaus schrieb am 17.6.2012:

„Der Kollege will nicht wirklich gratis Rechtsberatung anbieten. Er will die Verbraucher lediglich täuschen damit diese glauben er sei billiger als die anderen Anwälte. Wenn er die Leute erst mal durch die Tür hat gibt er ein paar Allgemeinplätze von sich und versucht die Leute dazu zu überreden ihm ein kostenpflichtiges Mandat zu geben.“

Anlage K 5

Dass der Kläger so eine aus der Luft gegriffene Verleumdung nicht hinnehmen mußte und sich dagegen mit eine Klage wehren durfte, wird wohl kein seriöser Mensch bestreiten.

Entgegen Breunings Darstellung ist der Kläger also nie Aggressor, sondern wird das Opfer von Aggressoren, Mobbing und persönlichen Angriffen.

Nach dieser „Entlarvung“ der außerjuristischen „schmutzigen Tricks“ des Breuning wenden wir uns nun der präzisen juristischen Argumentation zu.

Kein Kündigungsgrund im Sinn des § 314 BGB

Kein Kündigungsgrund in der mündlichen Verhandlung

In der mündlichen Verhandlung wurde besonders deutlich, dass es keinen Kündigungsgrund i.S.d. § 314 BGB gab.

Denn es gelang Breuning – obwohl ihm das Gericht eine Stunde lang dazu Gelegenheit gab, nicht, auch nur einen entfernt in Betracht kommenden Kündigungsgrund im Sinn des § 314 BGB zu finden.

Aus lauter Verzweiflung darüber flüchtete er sich am Ende in eine lächerliche „Schmierkomödie“, generierte sich als „gekränktes Sensibelchen“ und versuchte vergeblich, sein „verletztes Ego“ als nachträglichen Kündigungsgrund zu konstruieren.

Breunings „Konstruktion“ war so abstrus und seine Formulierung so wenig verständlich, dass das Gericht ihm das Diktiergerät in die Hand drückte und ihn bat, sie für das Protokoll selbst zu diktieren.

Alle „Schauspielkunst“ von Breuning konnte jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass der rechtswidrige Rauswurf nicht wegen eines eventuellen Fehlverhaltens erfolgte — sondern zum Schutz von „brutalen“ Profitinteressen.

Kein Kündigungsgrund im Schriftsatz vom 31.7.2012

Zunächst halten wir fest, dass der Schriftsatz vom 31.7.2012, der am 1.8.2012 bei Gericht einging, die Wochenfrist des § 132 ZPO verletzte.

Ein Kündigungsgrund i.S.d. 314 BGB konnte sich allein aus der streitgegenständlichen Mail des Klägers vom 12.10.2012 ergeben.

Diese war in Form und Inhalt völlig rechtskonform, denn sie stellte nur die Frage zur Diskussion, ob Wohltätigkeit, also kostenlose „Pro Bono“ Rechtsberatung, ein sinnvolles Marketingmittel ist.

1. Kein Kündigungsgrund wegen Negierung eines angeblichen Grundkonsenses

Angeblicher Grundkonsens

Der Beklagte behauptet, in der Liste bestehe ein Grundkonsens der Umsatzerzielungsabsicht gegenüber dem Endkunden.

Ein solcher Grundkonsens wird zunächst schon deshalb bestritten, weil Breuning nicht die Ansicht aller 1500 Listenteilnehmer kennt und nicht in deren Namen sprechen kann.

Selbst wenn der bestrittene Grundkonsens bestehen würde, wäre er für die Frage der Kündigung rechtlich völlig bedeutungslos.

Ein Grundkonsens hat weder die rechtliche Wirkung eines Verbotsgesetzes noch die Wirkung einer verbindlichen vertraglich vereinbarten Verbots.

Ein angeblicher Grundkonsens kann allenfalls die Wirkung einer „herrschenden Meinung“ haben.

Das Vertreten einer „Mindermeinung“ verletzt deshalb nicht nur nicht das Gesetz oder den Teilnahmevertrag, sondern ist sogar konstruktiv und diskussionserweiternd.

Eine Mindermeinung erfordert Mut, weil man sich gegen den Gruppen-Druck eines Grundkonsenses richtet. Aber Mindermeinungen sind sehr wichtig und manchmal sogar lebensrettend, wie der Filmklassiker „Die 12 Geschworenen“ zeigt.

Keine Negierung

Der Beklagte behauptet fälschlicherweise, dadurch, dass der Kläger die Frage zur Diskussion gestellt habe, ob kostenlose Rechtsberatung ein sinnvolles Marketing-Mittel sei, habe er eine Umsatzerzielungsabsicht gegenüber dem Endkunden negiert.

Breuning glaubt fälschlicherweise, wenn man für die Erteilung der kostenlosen Rechtsberatung keinen direkten Einzelumsatz aus der Transaktion in Form eines Honorars erzielt, bedeute das, dass man keinen Umsatz erzielen wolle.

Dem ist aber nicht so.

Im Gegenteil: Wenn ein Unternehmen einen Teil seines Gesamtsortiments kostenlos anbietet, erhöht es damit seine Gesamtumsätze.

Das funktioniert dadurch, dass man durch das Kostenlos-Angebot nichtmonetäre Vorteile wie Bekanntheit, Kundenzufriedenheit, Kundenbindung

und Markenimage erzielt, die dazu führen, dass im „Kostenpflichtig-Bereich“ des Unternehmens mehr verkauft wird.

Wie das im Einzelnen funktioniert, beschreibt der Artikel „Verschenken sie ihre Produkte, um mehr Geld zu verdienen“,

Anlage K 6

und der Artikel „Wie Sie mit der Nullpreis-Methode neue Kunden gewinnen“.

Anlage K 7

Ein gutes Beispiel für Umsatzerhöhung durch kostenlose Dienstleistungen sind kostenlose Girokontos.

Und dass gerade geldgierige Banken durch kostenlose Dienstleistungen einen Grundkonsens der Umsatzerzielung gegenüber dem Endkunden negieren wollten, wird nicht einmal jemand wie Breuning ernsthaft behaupten wollen.

Einen Teil seines Gesamtsortiments gratis anzubieten, ist eine revolutionäre neue Marketing-Strategie und Ausgangsbasis vieler Geschäftsmodelle nicht nur im Internet.

So schreibt der Harvard Business Manager im Aufsatz „Strategien gegen Gratisanbieter“:

Kostenlose Angebote breiten sich immer mehr aus – nicht nur im Internet, sondern auch bei physischen Produkten.“

Anlage K 8, Harvard Business Manager August 2011, Seiten 48\$9

Pro Bono-Arbeit keine Negierung einer Umsatzerzielungsabsicht

Wenn Kanzleien einen Teil ihrer Leistungen kostenlos pro bono zum Wohl der Allgemeinheit erbringen, bedeutet das nicht, dass sie eine Umsatzerzielungsabsicht gegenüber dem Endkunden negieren.

Das würde ja bedeuten, dass insbesondere die Großkanzleien, die fast alle kostenlose Pro Bono Rechtsberatung erbringen, eine Umsatzerzielungsabsicht gegenüber dem Endkunden negieren würden.

Das will gerade für Großkanzleien, die regulär Preise von bis zu 1000 Dollar pro Stunde kassieren, doch selbst jemand wie Breuning nicht ernsthaft behaupten wollen.

Mit seiner Streitgegenständlichen Mail hat der Kläger also in keiner Weise eine Umsatzerzielungsabsicht gegenüber dem Endkunden negiert.

Im Gegenteil - wenn man die von uns bestrittene Behauptung des Beklagten als richtig unterstellt, dass es Sinn und Zweck der Liste sei, insbesondere allen Beteiligten die Möglichkeit zur Erzielung von Umsätzen zu erleichtern, so hat der Kläger genau dies getan.

Teilnahmevertrag mit dem Beklagten

Anwendbarkeit des Urteils Landgericht München

Der Kläger hielt es für abschließend geklärt, dass durch die Registrierung ein Teilnahmevertrag mit dem Beklagten zustandekam.

Durch das Urteil des Landgerichts München ist das eindeutig entschieden.

Soweit der Beklagte der Ansicht ist, das Urteil sei nicht anwendbar, weil es dort um Diskussions-Forum ging und hier um eine Diskussions-Mailingliste, liegt das neben der Sache.

Für die juristische Beurteilung der Wirksamkeit eines Ausschlusses aus einer Internet-Diskussionsgruppe ist es völlig irrelevant, ob die Diskussionsgruppe als Mailingliste oder Forum organisiert ist.

Jede Mailingliste könnte technisch genauso als Forum und jedes Forum könnte technisch genauso als Mailingliste organisiert sein, ohne dass das für die juristische Frage einer außerordentlichen Kündigung den geringsten Unterschied machte.

Auf die Nachfrage des Gerichts in der mündlichen Verhandlung konnte deshalb auch Anwalt Breuning keinen juristisch relevanten Unterschied plausibel machen.

Sowohl bei Liste als auch bei Forum kann jeder Teilnehmer an alle anderen Teilnehmer der Diskussionsgruppe Beiträge schreiben, die dann im Internet allen Teilnehmern zur Verfügung stehen.

Ein Unterschied besteht allein technisch darin, dass bei der Liste die Beiträge in Form einer Mail, beim Forum dagegen in Form eines Postings erscheinen.

Die Grundsätze für die Frage der außerordentlichen Kündigung bei einem Internet-Forum gelten nicht nur für Mailinglisten, sondern auch für Weblogs, Chats, virtuellen Gästebüchern

Siehe Anlage K 9, Maume, „Bestehen und Grenzen des virtuellen Hausrechts“, MMR 2007, S. 620, Fußnote 4

für Internetauktionen und Social Networks.

Siehe Anlage K 10, Härting, Internetrecht, 4. Auflage, Seite 145

Weitere Nachweise für Bestehen des Teilnahmevertrages

Aus Gründen anwaltlicher Vorsicht fügen wir neben dem Urteil des LG München und dem Aufsatz von Maume noch folgende Nachweise hinzu:

„Die im Zusammenhang mit Registrierung abgegebenen Erklärungen bringen daher einen Rechtsbindungswillen zum Ausdruck, sodass die Nutzungsbedingungen des Anbieters Bestandteil eines Plattformvertrages werden.“

Siehe Anlage K 11, Härting, Internetrecht, 4. Auflage, Seite 146

„Bei den meisten (größeren) Foren ist aufgrund der äußeren Umstände davon auszugehen, dass zwischen dem Forenbetreiber und dem User mit der Registrierung ein Vertrag zustande gekommen ist, den der Forenbetreiber nicht willkürlich kündigen kann.“

Siehe Anlage K 12, Haug, Internetrecht, 2. Auflage, Seite 145

*„Unentgeltliche Leistungen
Lediglich dann, wenn in einem Netzwerk die Aufnahme ohne Registrierung oder bei einer Registrierung unter Pseudonym ohne Angabe des wahren Namens möglich ist, würden keine Verträge geschlossen werden.“*

Siehe Anlage K 13, Handbuch Multimediarecht, Teil 12, Randnummer 422

Selbst wenn man trotzdem annähme, dass kein Vertrag geschlossen wurde und die Grundsätze des „Virtuellen Hausrechts“ zur Anwendung kämen, wäre auch danach der Rauswurf nicht rechtmäßig.

Fehlende Fristsetzung bzw. Abmahnung gemäß § 314 Abs. 2 BGB

Unabhängig vom fehlenden Kündigungsgrund ist eine wirksame Kündigung schon deshalb nicht gegeben, weil vor dem „Rauswurf“ unstreitig keine Fristsetzung bzw. Abmahnung erfolgt ist.

Zu der Frage des Gerichts, ob der Kläger den Prozess ernst meine

Zu Beginn der mündlichen Verhandlung fragte das Gericht den Kläger, ob er den Prozess ernst meine.

Der Kläger meint den Prozess sogar sehr ernst.

Denn es geht nicht um die Klagesumme von 30,00 Euro.

Dem Kläger geht es um das Recht, neue Ideen haben zu dürfen.

Um das Recht, die Idee einer wohlthätigen, kostenlosen „Pro Bono“ Rechtsberatung zu haben.

Um das Recht, wegen einer völlig rechtskonformen Idee zu einem guten Zweck nicht diskriminiert, gemobbt oder „illegal“ zum Schweigen gebracht zu werden.

Wie ernst der Kläger den Prozess meint,

ist daran ersichtlich, dass er das laufende Verfahren mit allen Original-Dokumenten „live“ ins Internet überträgt. Unter

www.HaegerHartkopf.eu/breuning2.htm Als Musterfall eines „gläsernen Gerichtssaal“ nach dem Vorbild von www.watchthecourt.org

Wie ernst der Kläger den Prozess meint,

ist daran ersichtlich, dass es mit dem ausgeprägten Gerechtigkeitssinn des Klägers absolut unvereinbar ist, dass man für eine rechtskonforme, wohltätige Idee die „virtuelle Todesstrafe“ erhält und brutal „ausgelöscht“ wird.

In Anbetracht der eindeutigen Rechtslage würde der Kläger – falls notwendig – bis zum Bundesverfassungsgericht gehen, um das klare Unrecht des Breuning zu beseitigen.

Davor würde er aber alle legalen zivil-, disziplinar-, straf- und amtshaftungsrechtlichen Mittel ausschöpfen.

Zur erbärmlichen Anwalts-Qualität des Breuning

Die juristischen Leistungen des Breuning in diesem Rechtsstreit sind so miserabel, dass wir davon ausgehen, dass er seine Examina mit knapp „ausreichend“ bestanden hat.

Als erstes Beispiel für seine Inkompetenz nennen wir, dass er allen Ernstes die Rechtsansicht vertritt, dass es sich bei seiner Widerklage nicht um eine nicht-vermögensrechtliche Streitigkeit handelt, soweit es darum geht, festzustellen, dass dem Kläger keinerlei Ansprüche auf Teilnahme an der Mailingliste zuständen.

Als zweites Beispiel für seine Inkompetenz nennen wir, dass er allen Ernstes die Rechtsansicht behauptet, dass es sich bei den Verträgen zwischen Listenbetreiber und Listenteilnehmern um Mandatsverträge im Sinn des § 34 RVG handelt.

Zu der Frage des Gerichts, wie es nach einer Rückkehr des Klägers in die Liste weitergehen soll

Eine Rückkehr des Klägers in die Liste wirft keine Schwierigkeiten auf.

Es wird zu interessanten und konstruktiven Diskussionen kommen, solange sich jeder an die rechtlichen Regeln hält und jeder – im Rahmen dieser rechtlichen Regeln – frei seine Meinung äußern darf.

Im Gegensatz zur Ansicht des harmoniesüchtigen Breuning ist es für fruchtbare Diskussionen keineswegs erforderlich, dass sich alle 1500 Listenteilnehmer „lieb haben“.

Wenn Breuning einen Kuschelkurs mit Konformität, „Fraktionszwang“ und Einheitskurs bevorzugt, mag er bedauern, dass es die Einheitspartei SED der DDR nicht mehr gibt und sollte die Liste verlassen.

HaegerHartkopf

Wenn sein „zartes Seelchen“ es nicht vertragen kann, dass Diskussionen sachlich fair, aber kontrovers geführt werden, hätte er nicht Anwalt werden, sondern eine Yoga-Schule aufmachen sollen.

Oder Feng-Shui Kurse an der Volkshochschule erteilen sollen.

Dass feige Harmoniesucht sogar schädlich ist und kontroverse Diskussionen für Innovation und Weiterentwicklung notwendig sind, formuliert Thomas Vasek in seinem Buch „Die Weichmacher – Das süße Gift der Harmoniekultur“ in einem flammenden Plädoyer gegen eine „Diktatur der Angepaßten“:

„Dieses Buch plädiert für Konflikt. Es richtet sich gegen Harmoniesucht, gegen Kuschelteams und Konsenskultur. Mein Herz schlägt für offene Auseinandersetzung, für Konfrontation und Zuspitzung, für Dissens und Gegensatz. Meine Sympathien gehören den Abweichlern, und Querdenkern und all jenen, die überhaupt noch einen Standpunkt vertreten. – und die bereit sind, dafür in den Ring zu steigen.

Meine These ist sehr einfach. Harmonie verblödet. Harmonie führt nicht zu Glück, sondern zu Langeweile und Depression. Aus Harmoniesucht entsteht selten neues. Fortschritt braucht Konflikt – in der Wirtschaft, in Politik und Gesellschaft, in persönlichen Beziehungen. Harmonie bedeutet Stillstand und Lethargie. Was folgt, ist oft der Untergang.“