

Ante-Post Swiss GmbH
Churerstrasse 135
8808 Pfäffikon, SZ
Schweiz



UNSER ZEICHEN
514/23

IHR ZEICHEN

DATUM
28.03.2025

***Vereinbarkeit der neuen Vermittlerregelungen im Hinblick auf § 16 Abs. 2 UWG
(Progressive Kundenwerbung / Schneeballsystem)***

Sehr geehrter Herr Spenst,

in oben bezeichneter Angelegenheit bitten Sie um Überprüfung der aktuellen Vermittler-AGB der Ante-Post Swiss GmbH im Hinblick auf die Vereinbarkeit mit § 16 Abs. 2 UWG.

Basierend auf der Überprüfung der aktuellen Vermittler AGB, insbesondere der Regelungen zur Zahlung einer Provision für die Vermittlung weiterer Vermittler sowie weiterer Wettexperten, kann davon ausgegangen werden, dass das System **keine Merkmale** aufweist, die nach ihrer Beeinflussungswirkung geeignet sind, die typische Dynamik eines Systems der progressiven Kundenwerbung in Gang zu setzen.

Besondere Vorteile, vor allem solche, die die Vermittler oder Wettexperten dazu veranlassen könnten, andere zum Abschluss gleichartiger Geschäfte zu veranlassen, wie dieses bei sog. Schneeballsystemen regelmäßig der Fall ist, sind in der Zahlung der Provision für das Anwerben weiterer Vermittler nicht zu erkennen.

Bei einem Abgleich zwischen dem realistischen Verdienst aus der Vermittlung neuer Mitspieler („normale Dienstleistung“) sowie dem realistischen Verdienst durch das Anwerben neuer Vermittler durch

HALCYON
RECHTSANWÄLT*INNEN
PartG mbB

Moritz Braun
Partner
Rechtsanwalt
Fachanwalt für
Gewerblichen Rechtsschutz

Noemi Speth
Partnerin
Rechtsanwältin

Cuxhavener Str. 36
21149 Hamburg
t: +49 (0)40 32 89 26 240
info@halcyon-hamburg.de
www.halcyon-hamburg.de

Bankverbindung
Deutsche Kreditbank
IBAN
DE39 1203 0000 1086 0049 32

BIC
BYLADEM 1001

USt-IdNr.: DE357964350
Amtsgericht Hamburg; PR 1489

Partizipieren an deren monatlicher Geschäftsgebühr (derzeit 40 % von 50,00 €), erscheint eine Dynamik im Sinne eines Systems der progressiven Kundenwerbung eher fernliegend. Es ist nicht anzunehmen, dass sich eine relevante Anzahl von Teilnehmern nur deshalb als Vermittler registrieren lässt (und zudem die monatliche Gebührenpauschale an APS entrichtet), um ihrerseits weitere Vermittler anzuwerben, von deren Teilnahmegebühren sie dann laufend profitieren.

Insbesondere weil eine weitere Provisionierung auf den unteren Stufen im Sinne eines Kettenelements nicht stattfindet, erscheint es wenig vorstellbar, dass Teilnehmer sich einen relevanten Verdienst dadurch versprechen, dass sie Vermittler werden, nur um weitere Vermittler anwerben, von deren Gebühren sie dann leben wollen.

Vielmehr ist davon auszugehen, dass die Tätigkeit des Vermittelns von Mitspielern für Tippgemeinschaften weiterhin – so wie in den vergangenen Jahren – im Vordergrund steht und die nunmehr neu geschaffene Möglichkeit, weitere Vermittler anzuwerben und hierfür an deren monatlichen Gebühren beteiligt zu werden, lediglich als Zusatzverdienst zu der originären Tätigkeit der Vermittler anzusehen ist.

Mit freundlichen Grüßen

Noemi Speth

Rechtsanwältin

