

Thema:

In der Folge wollen wir uns einfach einmal ein Urteil anschauen, das zu diesem Thema passt. Denn der Gesetzgeber, hat ja nicht umsonst im BGB (Bürgerlichen Gesetzbuch) das Werbeversprechen verankert. Wie hier Richter den § 443 BGB in der Praxis sehen, wollen wir auf diesem Blatt und dem folgenden Urteilsblatt erarbeiten. Die Originaltexte könnt Ihr auf der BELU Home herunterladen. **Die Aussagen sollen rein technisch gesehen werden und nicht rechtlich!!**



Die Grundlagen:

Wir müssen uns immer vor Augen halten, dass derjenige, der etwas verkaufen möchte, mit Werbeslogans wie >Softmontage< und >Ganzjahres Montagesystem< Schlagworte erfindet, die ihn von der Konkurrenz abhebt. Dabei hat allerdings der Gesetzgeber strenge Grundlagen geschaffen. Das heißt, dass der Gesetzgeber im § 433 BGB eindeutig geregelt hat, dass Werbeversprechen auch eingehalten werden müssen.

Der Normgeber:

Aus dem vorangegangenen Blatt, haben wir jetzt erkannt, dass zwischen den Werbeaussagen und den tatsächlichen geprüften Grundlagen doch erhebliche Differenzen zu finden sind (Siehe rote Markierungen auf den Werbeblättern). Der Normgeber, gibt dabei vor, dass alles, was aus den Grundlagen der DIN heraus anderst gehalten wird, mit entsprechenden Prüfvorlagen bewiesen werden muss. Der Gesetzgeber allerdings macht hier keinen Unterschied. Er gibt ganz eindeutig vor dass das Produkt all das erfüllen muss, was mit dem Produkt beworben wird.

Das Beispiel im Falle BELU:

Herr Ludwig bewirbt den Wasserdampf – Durchlässigkeits- Wert bei 0,74 als Diffusionsdicht. Die DIN 4108-4 gibt allerdings vor, dass diffusionsdicht erst bei einem Wert von 1500 m zu erreichen ist. Jetzt liegt Herr Ludwig, mit seiner Veränderung dieser Tatsachen in der Beweispflicht. **Also:** Wenn diesbezüglich auf den Baustellen Schäden auftreten, und bewiesen wird, dass der Schaum doch Diffusionsfeuchtigkeit transportiert, könnten die Handwerker auf Nachbesserung bestehen. Das gleiche gilt bei der Verklotung.

Werbeblatt 1:

Rot erkennen wir, dass Herr Ludwig hier seinen >Zauber-schaum< als elastisch und diffusionsdicht bewirbt. Auf dem Werbeblatt 3, signalisiert er jetzt, dass dieser elastische Schaum Lasten abtragen kann. Das ganze hat allerdings nichts aus Blatt 3 mit Schließzyklen zu tun.

In der Folge:

In der Folge wollen wir uns jetzt einmal unter der Rubrik >Urteile<, das Urteil des OLG Frankfurt Az. 4 U 85/08 ansehen. Mit diesem Urteil muss der Handwerker begreifen, dass er mit diesen Werbeaussagen ein ganz erhebliches Risiko eingeht.

Der Handwerker:

Der Handwerker steht jetzt allerdings in der Problematik, dass er dieses Werbeversprechen an seinen Kunden weiter gibt. Somit übernimmt der Handwerker blindlings nur die Werbeaussagen und nicht die bewiesenen Tatsachen um seinem Kunden dieses Produkt zu verkaufen. Somit nimmt der Handwerker Herrn Ludwig letztendlich die Realität seiner Aussage und macht sich diese technisch gesehen zu Eigen.



Erstellt:	11. Oktober 2010	14:14
Neu ausgedruckt:	17. Juli 2011	19:09
Quelle 1:	Unterlagen der Firma BELU	
Quelle 2:	Herstellervorgaben	
Quelle 3:	Leitfaden zur Planung und Ausführung der Montage von Fenster und Haustüren.	
Quelle 4:	RAL-Gütegemeinschaft Frankfurt	
Quelle 5:	Praxiserfahrungen des Autors	