

# **BGer 6B\_1074/2016 vom 20. Juli 2017**

Bundesgericht, 2017-07-20, DE

Quelle: [https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/bger\\_6B\\_1074\\_2016](https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/bger_6B_1074_2016)

FR: TF 6B\_1074/2016 du 20 juillet 2017

IT: TF 6B\_1074/2016 del 20 luglio 2017

## **Erwägungen**

### **E. 1**

Gemäss Art. 42 Abs. 1 BGG muss die Rechtschrift u.a. die Begehren und deren Begründung mit Angabe der Beweismittel enthalten. Das Rechtsbegehren, wonach das Urteil der Vorinstanz aufzuheben sei, genügt für sich allein den gesetzlichen Anforderungen in der Regel nicht. Nach der Rechtsprechung reicht ein kassatorisches Begehren aus, soweit sich aus der Begründung ergibt, was mit der Beschwerde angestrebt wird ( BGE 134 III 379 E. 1.3 S. 383; Urteil 6B\_818/2015 vom 8. Februar 2016 E. 1 mit Hinweisen). Dies ist hier der Fall. Den Ausführungen der Beschwerdeführerin ist zu entnehmen, dass sie sich gegen den vorinstanzlichen Freispruch wegen Widerhandlung gegen das UWG sowie Nötigung wendet. Auf die Beschwerde ist einzutreten.

### **E. 2**

Die Beschwerdeführerin rügt eine willkürliche Sachverhaltsfeststellung und Beweiswürdigung. Ausserdem verletze die Vorinstanz Bundesrecht, indem sie die Strafbarkeit des Beschwerdegegners nach Art. 3 Abs. 1 lit. h UWG und Art. 181 StGB verneine.

#### **E. 2.1.1**

Nach Art. 3 Abs. 1 lit. h UWG handelt unlauter, wer den Kunden durch besonders aggressive Verkaufsmethoden in seiner Entscheidungsfreiheit beeinträchtigt. Die Bestimmung schützt den Kunden bei der Auswahl von Leistungsangeboten, d.h. beim Abschluss eines Rechtsgeschäfts. Mit der vorgenannten Bestimmung sollen erzwungene Vertragsabschlüsse durch Ausübung psychischen oder psychologischen Zwangs verhindert werden. Der Begriff Verkaufsmethode nach Art. 3 Abs. 1 lit. h UWG erfasst nicht nur den Abschluss von Kaufverträgen, sondern auch von anderen Rechtsgeschäften. Nicht vorausgesetzt ist, dass infolge der besonders aggressiven Verkaufsmethode ein Rechtsgeschäft tatsächlich zustande kommt. Es genügt, dass das Vorgehen an sich geeignet ist, unmittelbar zum Vertragsabschluss zu führen. Grundsätzlich nicht unter den Begriff Verkaufsmethode fallen Werbemethoden (Urteile 6S.357/2002 vom 18. Dezember 2002 E. 3.1, nicht publ. in: BGE 129 IV 49 ; 6S.677/2001 vom 16. März 2002 E. 4b/cc; je mit Hinweisen; CHRISTIAN OETIKER, in: Bundesgesetz gegen den Unlauteren Wettbewerb [UWG], Stämpfli Handkommentar, 2010, N. 1 ff., 19 f. zu Art. 3 Abs. 1 lit. h UWG ; URS WICKIHALDER, in: Basler Kommentar, Bundesgesetz gegen den Unlauteren Wettbewerb [UWG], 2013, N. 1, 9 ff., 41 zu Art. 3 Abs. 1 lit. h UWG ).

#### **E. 2.1.2**

Der Nötigung nach Art. 181 StGB macht sich schuldig, wer jemanden durch Gewalt oder Androhung ernstlicher Nachteile oder durch andere Beschränkung seiner Handlungsfreiheit nötigt, etwas zu tun, zu unterlassen oder zu dulden. Bei der Androhung ernstlicher

Nachteile stellt der Täter dem Opfer ein Übel in Aussicht, dessen Eintritt er als von seinem Willen abhängig erscheinen lässt. Es kommt nicht darauf an, ob der Täter die Drohung wahr machen will, sofern sie nur als ernst gemeint erscheinen soll. Ernstlich sind Nachteile, wenn ihre Androhung nach einem objektiven Massstab geeignet ist, auch eine besonnene Person in der Lage des Betroffenen gefügig zu machen und so seine Freiheit der Willensbildung oder -betätigung zu beschränken ( BGE 122 IV 322 E. 1a S. 324 f.; 120 IV 17 E. 2a/aa S. 19; je mit Hinweisen). Die Drohung muss eine gewisse Intensität aufweisen, die von Fall zu Fall und nach objektiven Kriterien festzulegen ist. Misslingt die Bestimmung von Willensbildung oder -betätigung, bleibt es beim Versuch ( BGE 106 IV 125 E. 2b S. 129). Ob eine Äusserung als Drohung zu verstehen ist, beurteilt sich nach den gesamten Umständen, unter denen sie erfolgte (Urteil 6B\_934/2015 vom 5. April 2016 E. 3.3.1 mit Hinweisen).

### **E. 2.1.3**

Das Bundesgericht legt seinem Urteil den von der Vorinstanz festgestellten Sachverhalt zugrunde ( Art. 105 Abs. 1 BGG ), es sei denn, dieser ist offensichtlich unrichtig oder beruht auf einer Rechtsverletzung im Sinne von Art. 95 BGG (vgl. Art. 97 Abs. 1 und Art. 105 Abs. 2 BGG ). Offensichtlich unrichtig ist die Sachverhaltsfeststellung, wenn sie willkürlich ist ( BGE 141 IV 249 E. 1.3.1). Willkür liegt vor, wenn der angefochtene Entscheid offensichtlich unhaltbar ist oder mit der tatsächlichen Situation in klarem Widerspruch steht. Dass eine andere Lösung oder Würdigung ebenfalls vertretbar oder gar zutreffender erscheint, genügt für die Annahme von Willkür nicht ( BGE 141 IV 305 E. 1.2 mit Hinweisen). Die Willkürüge muss explizit vorgebracht und substantiiert begründet werden ( Art. 106 Abs. 2 BGG ). Auf ungenügend begründete Rügen oder allgemeine appellatorische Kritik am angefochtenen Entscheid tritt das Bundesgericht nicht ein ( BGE 141 IV 249 E. 1.3.1; 141 IV 369 E. 6.3; je mit Hinweisen).

Was der Täter wusste, wollte und in Kauf nahm, betrifft sogenannte innere Tatsachen, und ist damit Tatfrage. Als solche prüft sie das Bundesgericht nur unter dem Gesichtspunkt der Willkür (vgl. oben; Art. 9BV; Art. 97 Abs. 1 BGG ; BGE 141 IV 369 E. 6.3 S. 375 mit Hinweisen).

### **E. 2.2**

Die Beschwerdeführerin beanstandet, dass die Vorinstanz die dem Beschwerdegegner zur Last gelegten Handlungen nicht als besonders aggressive Verkaufsmethoden im Sinne von Art. 3 Abs. 1 lit. h UWG qualifiziert. Ihren Einwänden kann nicht gefolgt werden.

#### **E. 2.2.1**

Es ist unbestritten, dass die dem Beschwerdegegner unterstellte Rechtsabteilung der A.\_\_\_\_\_ AG nicht mit dem Versand der irreführenden Formulare, sondern einzig mit dem Inkasso der darauf basierenden Forderungen befasst war. Seine Abteilung kam innerhalb des Firmengefüges erst zum Zuge, als die Inserationsverträge von den Kunden bereits unterzeichnet und retourniert worden waren. Die Vorinstanz erwägt daher zu Recht, dass die Kontaktaufnahmen des Beschwerdegegners und seiner Untergebenen nicht geeignet waren, die Kunden unmittelbar zu einem Vertragsabschluss zu bewegen oder ihre diesbezügliche Entscheidungsfreiheit zu beeinträchtigen. Die Bemühungen des Beschwerdegegners zielten auch nicht auf den Vertragsabschluss, sondern auf die Erfüllung der bereits unterzeichneten Verträge ab. Dies gilt auch, soweit ihm vorgeworfen wird, Kunden vom Vertragsrückzug abgehalten zu haben. Auch insoweit galten seine

Bemühungen nicht dem Vertragsabschluss, sondern dessen Aufrechterhaltung sowie der Bezahlung der Forderung. Die Vorinstanz weist auch zutreffend darauf hin, dass das Geschäftsmodell der A. \_\_\_\_\_ AG nicht auf einem Vertragsschluss mittels psychischem Zwang basierte, sondern auf einem Vertragsschluss durch Irreführung mittels Versand von unter Art. 3 Abs. 1 lit. b UWG fallenden Formularen. Dies anerkennt auch die Beschwerdeführerin.

Der Vorinstanz ist ferner zuzustimmen, dass es auf die zivilrechtliche Gültigkeit des Vertrages ebenso wenig ankommt, wie auf das Motiv der Zahlung. So oder anders bezweckten die Bemühungen des Beschwerdegegners keinen Vertragsabschluss, sondern dessen Erfüllung. Sie stellen daher keine Verkaufsmethode dar. Dass die Strafbarkeit nach Art. 3 Abs. 1 lit. h UWG keinen Vertragsschluss voraussetzt, führt zu keinem andern Ergebnis. Gleichwohl muss die Bemühung, um als Verkaufsmethode gelten zu können, auf den Vertragsabschluss gerichtet und geeignet sein, unmittelbar zu einem solchen zu führen. Ist hingegen, wie vorliegend, ein Vertragsabschluss bereits erfolgt, kann die anschliessende Bemühung nicht mehr darauf abzielen. Unter dem Gesichtspunkt der Verkaufsmethode spielt es schliesslich (strafrechtlich) keine Rolle, ob der von den Kunden unterzeichnete Vertrag zivilrechtlich infolge Willensmangel anfechtbar oder mangels Konsens gar nicht zustande gekommen ist (vgl. Urteil 6S.677/2001 vom 16. März 2002 E. 4b/cc). Die Vorinstanz verletzt kein Bundesrecht, wenn sie erwägt, die inkriminierten Handlungen stellten keine Verkaufsmethode im Sinne von Art. 3 Abs. 1 lit. h UWG dar. Der Begriff ist, nicht zuletzt vor dem Hintergrund, dass (auch) die dem Verkauf vorgelagerten Werbemethoden grundsätzlich nicht unter den Tatbestand fallen (oben E. 2.1.1), eng auszulegen.

### **E. 2.2.2**

Die Vorinstanz verfällt auch nicht in Willkür, wenn sie die Versand-, Korrespondenz- und Inkassoabteilung der A. \_\_\_\_\_ AG nicht als Einheit betrachtet bzw. dem Beschwerdegegner die Handlungen der übrigen Abteilungen nicht als eigene anlastet. Er war unbestrittenermassen nicht mit dem Versand der irreführenden Formulare befasst. Dieser erfolgte ab Januar 2009 gar vom Ausland aus. Die Vorinstanz weist nachvollziehbar darauf hin, dass der Beschwerdegegner auch keinen Einfluss auf das Geschäftsmodell als Ganzes und insbesondere nicht auf die Gestaltung der irreführenden Formulare, hatte. Es ist daher nicht willkürlich anzunehmen, er sei für diese nicht verantwortlich. Daran ändert nichts, dass das Ziel der Abteilungen letzten Endes die Bezahlung der geltend gemachten Forderungen war. Selbst wenn im Übrigen von einer Einheit auszugehen wäre, führte dies nicht zur Strafbarkeit des Beschwerdegegners nach Art. 3 Abs. 1 lit. h UWG. Nach dem in der vorstehenden Erwägung Gesagten lagen in keinem Stadium der Vertragsanbahnung und -abwicklung besonders aggressive Verkaufsmethoden vor. Wie die Vorinstanz zutreffend erwägt, basierte das Geschäftsmodell der A. \_\_\_\_\_ AG vielmehr auf dem mittels Irreführung erzielten Vertragsabschluss. Mangels Erfüllung des objektiven Tatbestands braucht auf die subjektiven Elemente hier nicht eingegangen zu werden.

### **E. 2.3**

Die Beschwerdeführerin kritisiert, die Vorinstanz betrachte den Tatbestand der versuchten Nötigung zu Unrecht als nicht erfüllt.

#### **E. 2.3.1**

Die Vorinstanz erwägt, es fehle dem Beschwerdegegner (auch insoweit) am Vorsatz, namentlich am Wissen um die Nichtdurchsetzbarkeit der Verträge resp. den Nichtbestand der Forderungen. Nach eigenen, glaubhaften Aussagen habe er allein auf Anweisung seines Chefs, des Firmendirektors, gehandelt und sich bei diesem versichert, dass sein Tun legal sei. Jener sei für alles verantwortlich, insbesondere für die Ausgestaltung der an die Kunden versandten Schreiben. Der Beschwerdegegner habe, nach eigenen Angaben, den Kunden keine Nachteile angedroht, sondern nur telefonisch nachgefragt, weshalb sie die Rechnungen nicht bezahlt hätten. Es sei zu seinen Gunsten anzunehmen, dass er trotz vieler dagegen sprechender objektiver Umstände vom Bestehen der Forderungen ausgegangen sei. Allfällige - vom Chef in genügender Weise ausgeräumte - Zweifel genügten für einen Vorsatz nicht, zumal die Androhung rechtlicher Schritte an sich ein erlaubtes Druckmittel sei. Daran ändere nichts, dass der Beschwerdegegner bereits in einem ähnlichen geschäftlichen Umfeld tätig gewesen sei.

### **E. 2.3.2**

Der Vorinstanz ist zuzustimmen, dass sie nach Art. 350 Abs. 1 StPO frei ist, den im Strafbefehl geschilderten Sachverhalt entsprechend dem Eventualantrag der Beschwerdeführerin in der Berufungserklärung auch unter dem Aspekt der versuchten Nötigung zu prüfen. Eine Verletzung des Anklagegrundsatzes ist nicht ersichtlich. Da der relevante Sachverhalt dem Beschwerdegegner aufgrund des Strafbefehls bekannt war, war der Vorwurf der Nötigung entgegen seiner Darstellung offensichtlich auch nicht neu. Die Vorinstanz verletzt auch kein Bundesrecht, wenn sie zum Schluss gelangt, die vom Beschwerdegegner den Kunden im Rahmen seiner Kontaktaufnahmen mit Nachdruck in Aussicht gestellten Nachteile, die Androhung rechtlicher Schritte, einer Betreibung bei Nichtbezahlung der bestrittenen Forderungen sowie die Drohung mit steigenden Kosten, seien ernstlich im Sinne von Art. 181 StGB . Derlei Androhungen sind nach einem objektiven Massstab geeignet, auch besonnene Personen gefügig zu machen und so ihre Freiheit der Willensbildung oder -betätigung zu beschränken (oben E. 2.1.2). Gleichfalls zutreffend ist die Feststellung, wonach die inkriminierten Handlungen widerrechtlich sind, weil sie, obwohl grundsätzlich legal, der Durchsetzung einer nicht bestehenden Forderung dienen. Nicht zu beanstanden ist schliesslich, dass die Vorinstanz bloss von versuchten Tathandlungen ausgeht, weil nicht feststellbar sei, ob und wie viele Kunden infolge der Androhung bezahlt hätten.

### **E. 2.3.3**

Die Beschwerdeführerin rügt demgegenüber zu Recht, dass die vorinstanzliche Annahme, wonach der Beschwerdegegner bei seinen objektiv als Nötigung zu qualifizierenden Handlungen von der Rechtmässigkeit der geltend gemachten Forderungen ausgegangen sei, aufgrund der objektiven Beweise nicht haltbar ist. Sie weist zutreffend darauf hin, dass der Beschwerdegegner die von der A. \_\_\_\_\_ AG verwendeten unlauteren Formulare kannte: Ein solches befand sich in allen von seiner Abteilung bearbeiteten Kundendossiers. Wie die Vorinstanz zudem selber willkürfrei ausführt, war der Beschwerdegegner über die gegen die Firma laufenden Gerichtsverfahren im Bilde. Er wusste nach eigenen Angaben von der im Sommer 2005 gegen die A. \_\_\_\_\_ AG durchgeführten Hausdurchsuchung und dem bei seiner Einstellung seit drei Jahren laufenden Strafprozess gegen seinen Chef. Ebenso war ihm bekannt, dass die Firma in einem erstinstanzlichen Zivilverfahren betreffend unlauteren Wettbewerb gegen die als Klägerin auftretende Eidgenossenschaft unterlegen war. Mit Urteil vom 14. April 2008, welches letztinstanzlich vom Bundesgericht im

Wesentlichen bestätigt wurde (Urteil 4A\_106/2009 vom 1. Oktober 2009), hat das Amtsgericht Luzern-Stadt der A. \_\_\_\_\_ AG die Verwendung der als unlauter beurteilten Formulare unter Strafandrohung verboten. Der Beschwerdegegner gab zu Protokoll, von seinem Chef, mit welchem er sich wöchentlich über alle Belange des Rechtsdienstes austauschte und den er seit Jahren kannte, dahingehend informiert worden zu sein, dass die Firma neue, sprich mit dem UWG kompatiblere, Verträge erstellen müsste, falls das kantonale Obergericht das erstinstanzliche Verwendungsverbot bestätigen würde. Statt dessen verkaufte die A. \_\_\_\_\_ AG das Formularversandgeschäft just an jenem Tag, dem 16. Januar 2009, an eine Firma in Portugal, betrieb aber das Inkasso der diesbezüglichen Forderungen weiterhin selbst (vgl. Urteil 4A\_106/2009, S. 2). Entgegen der Darstellung des Beschwerdegegners war der Zeitpunkt des Verkaufs somit offensichtlich nicht zufällig gewählt und widerspricht das nunmehr behauptete Nichtwissen um die UWG-Widrigkeit der Formulare resp. die Straf- und Zivilprozesse seinen eigenen Angaben. Unter den gegebenen Umständen konnte er schlechterdings nicht ernsthaft annehmen, das von der A. \_\_\_\_\_ AG betriebene Geschäft sei wettbewerbsrechtlich unbedenklich und die auf irreführenden Formularen basierenden Verträge seien gültig.

Der Beschwerdegegner war auch nicht irgendein Angestellter, sondern der Leiter der Rechtsabteilung und verfügte über ein Bachelor-Studium in Ökonomie mit Nebenfach Wirtschaftsrecht. Sein diesbezüglicher Einwand geht ins Leere. Die (rechtlichen) Mechanismen des Zustandekommens und der (Un)gültigkeit resp. Anfechtbarkeit von auf Willensmängeln wie Irrtum oder Täuschung basierenden Verträgen waren ihm zweifellos geläufig. Hinzu kommt, dass der Beschwerdegegner - gemäss den (auch seiner Auffassung nach) willkürfreien Feststellungen der Vorinstanz - bereits vor seiner Anstellung bei der A. \_\_\_\_\_ AG bei Firmen mit ähnlicher Ausrichtung und aus demselben personellen Umfeld tätig war. Er verfügte somit über einschlägige Erfahrung und kannte auch die dubiosen Geschäftspraktiken seines Chefs seit längerem. Entgegen der Auffassung der Vorinstanz vermag er sich vor diesem Hintergrund, insbesondere angesichts des ihm bekannten Zivilgerichtsurteils zur Frage der lauterkeitsrechtlichen Zulässigkeit der verwendeten Formulare, des weiterhin pendenten Strafverfahrens sowie seiner Stellung als Leiter der Rechtsabteilung, nicht mit dem schlichten Hinweis zu entlasten, sein als Drahtzieher des Ganzen unter Verdacht stehender Chef habe ihm versichert, es sei alles legal. Die Vorinstanz zeigt nicht auf, aufgrund welchen (juristischen) Wissens seines Chefs oder welcher weiterer Umstände der Beschwerdegegner ernsthaften Anlass gehabt haben soll, trotz aller entgegen stehender Indizien auf die Rechtmässigkeit der Firmentätigkeit zu vertrauen. Aufgrund ihrer Ausführungen ist nicht einmal klar, wie die Beschwichtigungen des Chefs genau ausgesehen haben könnten. Den Rat eines hiesigen Rechtskundigen, was ihre Annahme als nachvollziehbar erscheinen liesse, hat der Beschwerdegegner jedenfalls nicht eingeholt. Die Vorinstanz verhält sich zudem widersprüchlich, wenn sie - zu Recht - auf die objektive Rechtswidrigkeit seines Handelns hinweist, beim subjektiven Tatbestand aber ausführt, die inkriminierten Handlungen seien an sich legal. Auch ist es nicht schlüssig, wenn sie damit das Nichtwissen des Beschwerdegegners um die Vertragsungültigkeit begründet. Ferner leuchtet nicht ein, weshalb es ihn insoweit entlasten soll, dass er einzig im Inkasso tätig war. Ebenso ist unerheblich, ob der Beschwerdegegner auf Anweisung seines Chefs gehandelt und vorgefertigte Formulare verwendet hat. Dass er ein willenloses Werkzeug gewesen wäre, behauptet die Vorinstanz jedenfalls zu Recht nicht.

Die Beschwerdeführerin weist schliesslich zutreffend darauf hin, dass unter der Annahme, der Beschwerdegegner habe gemeint, die Verträge seien rechtlich durchsetzbar, nicht nachvollziehbar ist, weshalb in keinem einzigen Fall - der Beschwerdegegner spricht selber von tausenden von Schreiben, die er versandt habe - die angedrohten Nachteile, d.h. eine Klageanhebung oder ein Inkasso, tatsächlich eingeleitet wurden. Dies lässt schlechterdings nur den Schluss zu, dass die Verantwortlichen der A. \_\_\_\_\_ AG, einschliesslich des nach eigenen Angaben für das Inkasso zuständigen Beschwerdegegners, um die mangelnde Durchsetzbarkeit der Forderungen wussten. Der Beschwerdeführerin ist auch zuzustimmen, dass die Dossiers widerspenstiger Kunden zweifellos nicht einfach archiviert worden wären, wenn die Verträge nach Auffassung der Verantwortlichen gültig und durchsetzbar gewesen wären. Für das Wissen des Beschwerdegegners um die Ungültigkeit der Verträge sprechen im Übrigen die zahlreichen Kundenbeschwerden, die Verwendung von Pseudonymen in der Korrespondenz, die Berichterstattung über die unlauteren Formulare der Firma in in- und ausländischen Medien sowie das von der Beschwerdeführerin erwähnte interne E-Mail einer Untergebenen vom 4. März 2009. Demnach soll reklamierenden Kunden wiederholt mitgeteilt worden sein, die Firma verdiene ihr Geld mit der Dummheit der Leute. Eine schlechterdings unhaltbare Sachverhaltsfeststellung oder Beweiswürdigung ist auch insoweit nicht ersichtlich. Dies gilt etwa, wenn der Beschwerdegegner geltend macht, die Vorinstanz lege nicht dar, in welchen in- und ausländischen Medien die gegen die Firma erhobenen Vorwürfe kursiert hätten. Die Beschwerdeführerin rügt zudem zu Recht, dass die Verwendung von Pseudonymen bei Annahme einer juristisch unbedenklichen Tätigkeit nicht nachvollziehbar ist. Soweit der Beschwerdegegner dem entgegenhält, sein Name sei schwer auszusprechen, scheint er zu übersehen, dass dies offensichtlich ebenso auf einzelne Pseudonyme, wie etwa "B. \_\_\_\_\_", zutrifft. Er hat auch nicht bloss seinen Namen vereinfacht, wie er nun behauptet, sondern teilweise völlig andere Namen verwendet. Ebenso ist nicht ersichtlich, weshalb ein "Zurücknehmen der eigenen Person zur Abgrenzung der beruflichen Tätigkeit angezeigt" gewesen sein und dies die Verwendung von Pseudonymen erklären soll. Der in diesem Zusammenhang erhobene Einwand des Beschwerdegegners, er habe nie damit gerechnet, in ein Strafverfahren hineingezogen zu werden, erweist sich ferner als offensichtlich unzutreffend. Die Behauptung widerspricht seinen eigenen Angaben, wonach die Pseudonyme zur Verminderung des Risikos von Prozessen verwendet wurden. Gleiches gilt für die Rüge, dass es nicht tausende von Dossiers bzw. Schreiben gegeben habe. Auch diese Aussage stammt vom Beschwerdegegner und ist nicht neu.

#### **E. 2.3.4**

Nach dem Gesagten verfällt die Vorinstanz in Willkür, wenn sie in Kenntnis aller vorgenannten Umstände vorab auf die seine Unschuld betuernden und sämtliche Verantwortung pauschal bestreitenden Aussagen des Beschwerdegegners abstellt. Indem sie den subjektiven Tatbestand des Art. 181 StGB verneint, verletzt sie Bundesrecht.

#### **E. 2.4**

Die Beschwerde ist teilweise gutzuheissen. Das angefochtene Urteil ist aufzuheben und die Sache zu neuem Entscheid an die Vorinstanz zurückzuweisen. Im Übrigen ist die Beschwerde abzuweisen. Bei diesem Ausgang des Verfahrens wird der Beschwerdegegner im Umfang seines Unterliegens grundsätzlich kostenpflichtig, während der Kanton Luzern keine Kosten zu tragen hat ( Art. 66 Abs. 1 und 4 BGG ). Dem Gesuch um unentgeltliche Rechtspflege und Verbeiständung ist stattzugeben, da von Bedürftigkeit auszugehen ist und

die Rechtsbegehren nicht von vornherein aussichtslos waren. Es sind daher keine Kosten zu erheben (Art. 64 Abs. 1 und 66 Abs. 4 BGG). Der Kanton Luzern hat dem Beschwerdegegner für das bundesgerichtliche Verfahren im Umfang seines Obsiegens eine angemessene Entschädigung zu bezahlen ( Art. 68 Abs. 1 und 2 BGG ). Diese ist praxisgemäss seinem Rechtsvertreter auszurichten. Insoweit wird das Gesuch um unentgeltliche Rechtspflege gegenstandslos. Im Umfang des Unterliegens ist der Rechtsvertreter des Beschwerdegegners aus der Bundesgerichtskasse zu entschädigen ( Art. 64 Abs. 2 BGG ).

Export aus OpenCaseLaw (CC0). Verbindlich ist allein der vom erlassenden Gericht veröffentlichte Originaltext. Quellen-URL siehe oben.