Ausfertigung

Landgericht
Bautzen
Krajne sudnistwo
Budyšin

Aktenzeichen: **1 S 22/10**
Amtsgericht Kamenz 1 C 504/09

Verkündet am: 18.03.2011

Urkundsbeamter/in der Geschäftsstelle

IM NAMEN DES VOLKES

URTEIL

In dem Rechtsstreit

Euroweb Internet GmbH, Hansaallee 299, 40549 Düsseldorf
vertreten durch den Geschäftsführer Christoph Preuß, Hansaallee 299, 40549 Düsseldorf

- Klägerin und Berufungsklägerin -

Prozessbevollmächtigte:
Rechtsanwälte Berger, Barbarossaplatz 5, 40545 Düsseldorf

gegen

- Beklagter und Berufungsbeklagter -

Prozessbevollmächtigte:
Rechtsanwälte Roller, Linss & von Waldenfels, Böhmertstraße 3, 01099 Dresden

wegen Forderung

http://referenzkunden.info

hat die 1. Zivilkammer des Landgerichts Bautzen durch

Vorsitzenden Richter am Landgericht als Einzelrichter

aufgrund mündlicher Verhandlung vom 09.02.2011

für Recht erkannt:

1. Das Vorbehaltsurteil der Berufungskammer vom 06.07.2010 wird abgeändert: Die Berufung der Klägerin gegen das Klage abweisende Urteil des Amtsgerichts Kamenz vom 20.01.2010, Az.: 1 C 504/09, wird **zurückgewiesen.**

2. Die Klägerin hat die Kosten des Berufungsverfahrens zu tragen.

3. Das Urteil ist vorläufig vollstreckbar.

4. Die Revision wird nicht zugelassen.

Streitwert: 2.093,21 €.

G r ü n d e :

I.

Auf die Darstellung des Tatbestandes wird verzichtet; § 313 a ZPO.

II.

Die zulässige Klage erweist sich im Nachverfahren als unbegründet. Die Klägerin hat vom Beklagten nichts zu fordern, denn der Beklagte hat den mit der Klägerin geschlossenen Werkvertrag wirksam wegen arglistiger Täuschung angefochten; §§ 123, 142, 143 BGB.

1. Klägerin und Beklagter haben einen Werkvertrag über das Erstellen und Vorhalten einer Internetpräsenz geschlossen; § 631 BGB. Die rechtlichen Einzelheiten hierzu

http://referenzkunden.info

wurden bereits im Vorbehaltsurteil der Kammer vom 06.07.2010 abgehandelt; hierauf wird verwiesen.

2. Der Beklagte hat den Vertrag wirksam angefochten. Er wurde bei Vertragsschluss durch den für die Klägerin handelnden Zeugen arglistig getäuscht und hat nur deshalb den Vertrag geschlossen. Der zur Anfechtung berechtigte Beklagte hat den Vertrag auch wirksam durch Erklärung gegenüber der Klägerin angefochten.

Im Einzelnen:

a)
Der Beklagte hat seine zum Werkvertrag führende Willenserklärung – die Unterschrift unter den „Internetsystemvertrag" in der unrichtigen Vorstellung unterschrieben, die Leistungen der Klägerin seien – mit Ausnahme einer anfallenden „Schutzgebühr" – für ihn kostenfrei. Er befand sich damit in einem rechtserheblichen Irrtum. Hiervon ist das Gericht nach dem Ergebnis der mündlichen Verhandlung, insbesondere nach ausführlicher Anhörung des Beklagten sowie Vernehmung des Vermittlers und der Ehefrau des Beklagten, sowie der Kunden der Klägerin und als Zeugen überzeugt; § 286 ZPO.

Sämtliche Auskunftspersonen, die bei der streitigen Vetragsvermittlung dabei waren (der Beklagte und die beiden Zeugen) gaben zum Hergang der Gespräche übereinstimmend an, dass die kostenfreie Erbringung von Leistungen durch die Klägerin einen wesentlichen Teil der Vertragsanbahnungsgespräche ausmachte. Die Erstellung der Internetpräsenz – so auch der Zeuge – sollte für den Beklagten kostenfrei erfolgen; hierfür sollte die erstellte Seite als Referenzobjekt in der Region dienen (Sitzungsprotokoll vom 29.10.2010, S. 7 – Bl. 276 d. A.).

Der Beklagte, wie die beim entscheidenden Vertragsgespräch anwesende Zeugin haben dies - sagen sie - so verstanden,dass die gesamte Leistung der Klägerin – bis auf eine „Schutzgebühr" für den Beklagten kostenfrei sein solle. Dagegen gibt der Zeuge an, er habe den maßgeblichen „Vertragspreis" die monatlichen Kosten für das Vorhalten der Internetpräsenz von 130,00 € aufgezeigt und gemeinsam mit dem Beklagten und seiner Frau den „Jahrespreis" ausgerechnet. Auch seien die 48 Monate Laufzeit des Vertrages zur Sprache gekommen. Er habe außerdem den Beklagten gefragt : "Können Sie sich das leisten ?"

http://referenzkunden.info

Das Gericht glaubt - nach krittischer Würdigung aller maßgeblichen Umstände - dem Beklagten, dass er sich – genauso wie seine Ehefrau – vor Unterschriftsleistung unter den Vertrag über die nach dem Vertrag auf den Beklagten zukommende Kostenbelastung geirrt hat und tatsächlich nur von einer einmaligen „Schutzgebühr" ausgegangen ist. Hierfür spricht zunächst , dass weder dem Beklagten noch der Zeugin der Unterschied zwischen der „Erstellung einer Internetseite" und deren Vorhalten als (kostenrelevante) Bestandteile des Leistungsangebotes der Klägerin bewusst waren. Hierfür spricht des Weiteren der von dem Beklagten wie auch seiner Ehefrau glaubhaft bekundete Gesamtkontext des Gesprächs sowie auch der Kenntnisstand des Beklagten und seiner Ehefrau. Danach wurde durch den Zeugen die Kostenfreiheit vor dem Hintergrund der Referenzfunktion bei den Gesprächen eindeutig in den Vordergrund gerückt, wobei der Zeuge in geschickter Weise Argumente dafür brachte, warum die Klägerin selber ein Interesse habe, Kleingewerbetreibende – wie den Beklagten – „zu fördern". Damit verstand es der Zeuge die jedenfalls bei der Ehefrau des Beklagten unterschwellig vorhandenen Bedenken („heutzutage schenkt einem doch keiner etwas" – S. 14 d. Protokolls), zu zerstreuen. Zusätzlich verstand es der Zeuge in einer geradezu „theatralischen" Weise den Eindruck zu erwecken, den Beklagten würde eine besondere „Gnade" zuteil, indem er die Vertragsverhandlungen unterbrach, um – angeblich – „mit seinem Chef zu sprechen" und dann anschließend mitzuteilen, die Klägerin habe entschieden, den Beklagten als Referenzkunden zu akzeptieren. Die hierzu gegebene Schilderung des Beklagten wie auch der Zeugin sind uneingeschränkt glaubhaft; sie werden zudem gestützt durch die Angaben der Zeugen und , aus denen abzulesen ist, dass der Zeuge bei diesen beiden Zeugen in ähnlicher und hinsichtlich einiger „Eckpunkte"wie etwa dem Telefonat mit dem „Chef" identischer Weise vorgegangen ist. Im Einklang hiermit steht insbesondere auch die Schilderung der Zeugin zu den Umständen unter denen sie den Irrtum, welchem sie und ihr Ehemann erlegen waren, bemerkte. Die Zeugin schilderte unverstellt und in lebensnaher Ausdrucksweise, wie sie bereits am selben Abend ein „ganz schlechtes Gefühl" gehabt habe und am nächsten Tag in Ruhe den Vertrag noch mal durchgelesen habe. Ihr „Bauchgefühl" habe sich be-

http://referenzkunden.info

stätigt und sie habe ihrem Mann mitgeteilt, dass er auf etwas hereingefallen sei (Sitzungsprotokoll Seite 14). Diese lebensechte Schilderung, an deren Richtigkeit das Gericht keinen Zweifel hat, macht nur dann „Sinn", wenn die Zeugin und ihr Ehemann zuvor tatsächlich davon ausgingen, sie würden die Internetpräsentation kostenfrei erhalten. Hiermit in Übereinstimmung steht der Umstand, dass der Beklagte umgehend eine „Widerrufserklärung"abgab und in einem Telefongespräche vom 19.03.2009 einer Mitarbeiterin der Klägerin mitteilte, er sei davon ausgegangen „es sei kostenlos und dann wurden doch monatliche Kosten festgehalten" (Sitzungsprotokoll Seite 5). Das Gericht ist daher von einem Irrtum des Beklagten über die Zahlungspflicht im Zusammenhang mit dem Abschluss des Vertrages überzeugt.

Dem steht es nicht entgegen, dass der Beklagte ein Vertragsdokument unterschrieben hat, das bei schon bei durchschnittlich aufmerksamem, unvoreingenommenen Durchlesen erkennen lässt : Die Leistung der Klägerin muss mit 130 Euro monatlich "erkauft" werden. Denn es entspricht andererseits der Lebenserfahrung : Wer Vertragsdokumente nach mündlichen Verhandlungen und Erläuterungen zum Vertragsinhalt noch in der "Verhandlungssituation" unterschreibt, nimmt sich oft nicht die Zeit, das "Schriftliche" ordentlich durchzulesen. Das hat mehrere Gründe :

Zunächst "wirkt" das gesprochen Wort stärker, als das geschriebene. Profis, die "Überzeugungsarbeit" zu leisten haben - Politiker ebenso, wie Verkäufer im Außendienst - wissen hierum und setzen daher vorrangig das gesprochene Wort als Mittel der Überzeugung anderer ein. Daneben vertraut man als "kunde" darauf, ein Vertragsdokument werde die mündlichen Absprachen oder Erläuterungen zutreffend widergeben - jedenfalls dann, wenn man einmal von deren Richtigkeit überzeugt ist. In diesem Falle "überliest" man besonders leicht von der eigenen Vorstellung abweichende Textstellen - selbst wenn diese einem unvoreingenommenen Leser ohne Weiteres auffallen würden.Schließlich nimmt man sich - gerade in Anwensenheit des Geschäftspartners - oft nicht die Zeit, "in aller Ruhe" ein Dokument durchzulesen; unbewusst gehen viele Menschen davon aus, das könne als unhöflich (weil als Ausdruck des Misstrauens) gewertet werden.

Der Annahme eines Irrtums auf Seiten des Beklagten steht auch die Aussage des Zeugen er habe die Belastung "ausgerechnet" und sogar gefragt, ob der Beklagte sich das "leisten könne" nicht entgegen. Wäre dies wahr, könnte freilich dem Beklagten der Umfang seiner Zahlungsverpflichtung nicht verborgen geblieben sein.Das Gericht ist jedoch der Überzegung, dass der Zeuge in diesem Punkt gelogen hat. Zunächst stehen dieser Aussage die glaubhaften Angaben der Zeugin und des Beklagten selber entgegen - siehe oben. Die

http://internetklagen.info

Zeugin hat zudem bei der Gegenüberstellung mit dem Zeugen aus schlossen, dass auf diese Weise die Kosten veranschaulicht wurden („Nein, das stimmt auf keinen Fall"); diese Reaktion wirkte glaubwürdig. Anders wäre es auch nicht zu erklären, dass die Zeugin und der Beklagte sich – nach den Worten der Zeugin – nach erstmaligem ordnungsgemäßen Durchlesen des Vertrages durch den Zeugen ge-täuscht fühlten und der Beklagte sofort vom Vertrag Abstand nahm.

Es ist zudem nachgewiesen, dass der Zeuge sich bei Geschäftsabschlüssen unredlich verhält; es ist nahe liegend, dass er dies vor Gericht in Abrede stellt : Der Zeuge hat in zumindest 3 Fällen Kunden mit dem Versprechen geworben, die Erstellung einer Internetseite sei für sie kostenlos, ohne auf die Kosten des Vorhaltens der Seite einzugehen. Er hat es dabei darauf angelegt, dass die Kunden den „feinen" Unterschied zwischen der Erstellung einer Internetseite und deren Vorhaltung nicht bemerken und im Vertrauen auf die ihnen gegebene Zusage auch den anders lautenden Vertragstext nicht hinreichend zur Kenntnis nehmen.

Sämtliche Zeugen, die dem Richter von ihren Geschäftskontakten mit dem Vermittler berichteten, sind dem gleichen Irrtum erlegen und schilderten eine annähernd gleiche Vorgehensweise des Zeugen . Sämtliche der gehörten Auskunftspersonen waren dabei glaubwürdig. Jeder schilderte „auf seine Weise" nach dem Eindruck des Gerichts unverstellt und eingebunden in individuelle Details, wie der Zeuge aufgetreten sei. Auffällige Übereinstimmungen zwischen den einzelnen Aussagen – was auf ein Komplott hindeuten könnte – gab es dabei nicht. Sämtliche Auskunftspersonen berichteten individuelle Randdetails: Bei der Zeugin wurde hierauf schon eingegangen. Der Zeuge berichtete, dass er zunächst - anlässlich des Vertragesschlusses - von der Kostenfreiheit der Leistung ausgegangen sei und dann - nach späterem "Durchlesen" des Vertrages angenommen habe, die im Vertrag eingetragenen 130,00 € seien jährlich zu zahlen; erst beim Webtermin sei darauf aufmerksam gemacht worden, dass es sich um eine monatliche Zahlung handele. Auch diese Schilderung war lebensecht und glaubwürdig. Es spricht auch – anders als die Klägerin meint – nicht gegen die Glaubwürdigkeit, namentlich der Zeugin dass sämtliche der betroffenen Auskunftspersonen sich in gewisser Weise wegen ihres Irrtums „schämen" und in dieser Frage um Erklärungen ringen. Ein solches Verhalten ist nach Einschätzung des Richters für Menschen, die „hereingelegt" worden sind, typisch - man schämt sich wegen der eigenen "Naivität". Diese Reaktion, die – wiederum in wechselnden Nuancen – sowohl bei

http://Internetabzocke.info

er Zeugin wie auch bei den Zeugen und und schließlich auch beim Beklagten festzustellen war, unterstreicht das die Angaben dieser Personen auf wirklich Erlebtem beruhen.

Den Angaben der genannten Zeugen steht es insoweit nicht entgegen, dass der Zeuge bei den Vertragsanbahnungsgesprächen einen „Marketingbogen" verwendete, in welchem einzelne Kostenpositionen dar- und möglicherweise auch gegenübergestellt wurden. Auffällig ist in diesem Zusammenhang bereits die Gestaltung des von der Klägerin vorgelegten Marketingbogens. Darin werden die für einen „Kunden" entstehenden Kosten bei der Erstellung der Internetpräsenz und Suchmaschinenoptimierung von bis zu 7.500,00 € dem „Partnerunternehmen" mit „Null" € in Aussicht gestellt. In der dritten Spalte befindet sich zwar unter der gut lesbaren Rubrik „monatliche Kosten der Dienstleistung"ein Eintrag von 130,00 € für das „Partnerunternehmen". Allerdings steht diese Gestaltung einer Täuschung des Kunden nicht entgegen. Insoweit kommt es maßgeblich auf die Umstände an, unter denen die „Marketingmappe" einschließlich der darin enthaltenen Bögen durch den Vermittler Verwendung fand. Auffällig ist: Sämtliche Auskunftspersonen (der Beklagte, die Zeugin , die Zeugen und) waren beim Vorhalt der „Marketingmappe" überrascht von deren Existenz und Inhalt. Der Kläger hat diese Überraschung anlässlich seiner Anhörung durch den Einzelrichter zum Ausdruck gebracht; die Überraschung wirkte dabei echt. Er konnte sich nur an die Adressliste auf der letzten Seite erinnern. Die Zeugin erklärte auf Vorhalt des Marketingbogens „Das sagt mir gar nichts"(Sitzungsprotokoll S. 15). Der Zeuge konnte sich beim erstmaligen Vorhalt des Marketingbogens anlässlich eines Gerichtstermines beim Amtsgericht in Dresden an diesen auch nicht erinnern - was er glaubwürdig berichtet (Sitzungsprotokoll vom 09.02.2011, S. 3). Der Zeuge gab dabei an, er könne sich nach Vorhalt des Marketingbogens dran erinnern, dass dort Preise „genullt" worden seien; dagegen konnte sich der Zeuge , dem auch der Marketingbogen bereits anlässlich eines anderen Gerichtstermins vorgehalten worden war, an den Marketingbogen auch bei seiner Aussage vor dem Einzelrichter nicht erinnern (Protokoll vom 09.02.2011, S. 11). Das Gericht konnte sich aufgrund eigenen Eindruckes davon überzeugen, dass das „Erstaunen" des Beklagten, wie auch der Zeugen über die Existenz und den Inhalt des Marketingbogens nicht "gestellt" wirkten. Die Zeugen und konnten dem Gericht jedenfalls glaubhaft vermitteln, dass sie durch die Exis-

http://referenzkunden.info

tenz des Marketingbogens bei dessen erstmaliger Vorlage überrascht waren. Aus Sicht des Gerichts spricht dies dafür, dass der Vermittler den „Marketingbogen" bei seinen Kundengesprächen selektiv einsetzt, so dass seine Gesprächspartner ihn als zusammenhängendes Dokument gar nicht wahrnehmen. Dies unterstreicht die Aussage des Zeugen der angibt, Herr habe den Bogen schräg zu ihm hingehalten, schnell seine Kreuze gemacht und dann den Bogen wieder an sich genommen (Sitzungsprotokoll vom 09.02.2011, S. 6). Es ist ohne weiteres nachvollziehbar, dass dem Kunden damit die Angabe, dass neben den Kosten für die Erstellung der Internetpräsenz auch monatliche Kosten für deren Vorhaltung anfallen, verborgen bleibt – wenn das dafür vorgesehene Feld während des Kundengespräches überhaupt ausgefüllt wurde.

Hinzu kommt: Der Zeuge hat – trotz seines „professionellen" Auftretens – vor dem Gericht seine Unredlichkeit nicht ganz verbergen können. In einigen, scheinbar nebensächlichen Aussagen des Zeugen wird dies deutlich. Auf die Frage des Gerichts, ob der Zeuge sich nie darüber Gedanken gemacht habe, dass die Aussage „Erstellung ist kostenfrei" bei Kunden zu Missverständnissen führen könne, erklärte der Zeuge, das sei nicht der Fall. Die Erstellung der Internetseite sei das Eine und die Pflege der Internetseite das Andere; für beides fielen Kosten an. Auf Nachfragen des Gerichts, ob das denn auch die Kunden wüssten, erklärte der Zeuge, dies gehe ja aus dem Vertrag hervor. Der Zeuge hat hier aus Sicht des Gerichts eindeutig den „wunden Punkt" der Fragestellung durch Verweis auf eine Formalposition umgangen.

Der Zeuge hat schließlich auch durch sein Verhalten gegenüber dem Zeugen ein besonderes Maß an Unredlichkeit bewiesen. Der Zeuge ist nach eigenen Angaben Empfänger von Sozialleistungen und verfügt über ein Einkommen von 500,00 €monatlich. Dies hat der Zeuge nach seiner glaubhaften Schilderung auch gegenüber dem Vermittler zum Ausdruck gebracht. Der Zeuge hat nicht davor zurückgeschreckt, den Zeugen unter Hinweis auf die Kostenfreiheit der Erstellung der Internetpräsenz und darauf, dass der Zeuge die Chance habe „ganz groß rauszukommen" zu veranlassen, einen Internetsystemvertrag abzuschließen, welchen der Zeuge bei seinen Einkommensverhältnissen realistischerweise nicht bedienen konnte. Auch dies belegt – ungeachtet der weiteren Umstände, die das unredliche Verhalten des Zeugen belegen – ein besonderes Maß an Unredlichkeit.

http://referenzkunden.info

Das Gericht ist darüber hinaus davon überzeugt, dass der für die Klägerin tätige Zeuge den Irrtum des Beklagten durch arglistige Täuschung hervorgerufen hat.

Diese Überzeugung ergibt sich für das Gericht aufgrund der in mehreren Fällen überzeugten stereotypen Vorgehensweise des Zeugen einerseits, aus der nachweisen Unredlichkeit des Zeugen andererseits, wie schließlich auch aus dem Prozessverhalten der Klägerin.

Der Zeuge hat in zumindest 3 Fällen Kunden mit dem Versprechen geworben, die Erstellung einer Internetseite sei für sie kostenlos. Er hat es dabei darauf angelegt, dass die Kunden den Unterschied zwischen der Erstellung einer Internetseite und deren Vorhaltung nicht bemerken und im Vertrauen auf die ihnen gegebene Zusage auch den anders lautenden Vertragstext nicht hinreichend zur Kenntnis nehmen. Dies kann zunächst aus der nachgewiesenen Vorgehensweise des Zeugen (siehe oben) geschlussfolgert werden. Wer auf diese Weise durch selektive Informationen (Herausstellen der Kostenfreiheit der "Erstellung", Nichteingehen auf die tatsächliche Belastung durch die Kosten der "Pflege" seine Kunden "bearbeitet", der legt es darauf an, dass diese sich hierüber irren und nur deshalb den Vetrag schließen. Das ist arglistige Täuschung im Sinne des Gesetzes (§ 123 BGB).
Für diese Annahme liefert auch das Prozessverhalten der Klägerseite einen zusätzlichen Beleg. Die Klägerseite wurde mit richterlichem Hinweis gemäß Beschluss vom 03.11.2010, Pkt. V. (Bl. 289 d. A.) ausdrücklich auf die Möglichkeit hingewiesen, für vergleichbare Vermittlungsvorgänge den Beweis anzubieten, dass durch den Zeugen die Vertragsanbahnung ohne täuschende Angaben erfolgte, durch Benennung der jeweiligen Gesprächspartner als Zeugen. Zugleich wurde die Klägerin darauf hingewiesen, nach vorläufiger Würdigung des Gerichts spreche einiges dafür, dass der Zeuge zielgerichtet den Beklagten getäuscht habe. Die Klägerin hat von dieser Möglichkeit keinen Gebrauch gemacht. Hierzu war die Klägerin – was das Gericht natürlich nicht verkennt – nicht verpflichtet. Jeder Prozesspartei ist es überlassen, welche Beweis- oder Gegenbeweisangebote sie macht. Gleichwohl erscheint es außerordentlich auffällig, dass die Klägerseite die Beweisanregung des Gerichts nicht aufgegriffen hat. Da die

Klägerin über die erforderlichen Kundendaten verfügt und auch die Tätigkeit des Zeugen bei der Akquise dokumentiert ist (vgl. Marketingbogen) standen tatsächliche Gründe einer Benennung von Zeugen nicht entgegen. Nach der Verfahrenslage zum Zeitpunkt der Hinweiserteilung musste für die Klägerseite auch deutlich sein, dass die Feststellung einer arglistigen Täuschung durch den Zeugen ernsthaft im Raume stand. Das Gericht hatte das bisherige Beweisergebnis in diese Richtung gewertet und zugleich eine weitere Zeugenvernehmung der von dem Beklagten angebotenen Zeugen angeordnet. Die Klägerin selber mutmaßte in späteren Schriftsätzen, die Angaben des Beklagten zum Vorliegen einer arglistigen Täuschung und die hierzu gehaltenen Beweisantritte gründeten auf ein „abgekartetes Spiel". Wenn die Klägerin tatsächlich dies so sah – warum unterbreitete sie keine Gegenbeweisangebote? Aus Sicht des Gerichts gibt es hierfür nur eine Erklärung: Die Klägerin hatte die Befürchtung, dass die Vernehmung weiterer Zeugen das Bild von der unredlichen Vorgehensweise des Zeugen weiter untermauern könnte. Sie sah sich offenbar nicht dazu in der Lage, auch nur für einen einzigen Vermittlungsvorgang „ihre Hand ins Feuer zu legen". Dieses auffällige Prozessverhalten unterstreicht den Eindruck des Gerichts von der unredlichen Vermittlungspraxis des Zeugen und dem Vorliegen einer arglistigen Täuschung des Beklagten durch den Vermittler.

In ihrem Prozessverhalten zeigte die Klägerin zudem weitere – gegen sie sprechende – Auffälligkeiten: Auf die Sachverhaltsschilderung in der Klageerwiderung, mit welcher der Beklagte insbesondere die Zusage einer kostenfreien Erstellung der Internetpräsenz durch den Zeugen hervorgehoben hatte, replizierte die Klägerin der Zeuge habe „nicht erklärt", dass sich die Klägerin für kleine Unternehmen einsetzen wolle und dies gerade durch die kostenfreie Installation von qualitativ hochwertigen Internetseiten fördern unterstützen wolle". Der Zeuge habe nicht gesagt, „dass es sich bei der Internetseite der Beklagten Partei als Gegenleistung um ein Referenzobjekt handeln solle" (Schriftsatz der Klägerin vom 17.12.2009, Bl. 66 d. A.). Dieser Vortrag war wahrheitswidrig. Wie sich in der Beweisaufnahme zweifelsfrei, auch nach den Angaben des Zeugen bestätigte, wurde Kunden, wie dem Beklagten, die Erstellung der Internetpräsenz mit Rücksicht auf eine damit verbundene „Referenz" kostenfrei angeboten. Diesen Sachverhalt hat die Klägerin bis zur Aussage des Zeugen unterdrückt, obwohl ihr bekannt gewesen sein muss, dass sie zu wahrheitsgemäßem Prozessvortrag verpflichtet ist; § 138 ZPO.

http://referenzkunden.info

Bei der Gesamtwürdigung aller dieser Umstände sieht das Gericht die Behauptung des Beklagten zum Vorliegen einer arglistigen Täuschung durch den Zeugen als bewiesen an.

Der Beklagte hat den mit der Klägerin geschlossenen Vertrag auch wirksam angefochten; eine inhaltlich eindeutige Anfechtungserklärung erfolgte jedenfalls mit Anwaltsschriftsatz vom 10.06.2009 innerhalb der einjährigen Anfechtungsfrist des §124 Abs. 1 BGB.

Die Klägerin hat damit vom Beklagten nichts zu fordern. Der geschlossene Werkvertrag ist durch die Anfechtung von Anfang an nichtig; § 142 Abs. 1 BGB.

Die Klägerin hat als in der Berufungsinstanz unterlegene Partei die Kosten des Berufungsverfahrens zu tragen; § 97 ZPO.

Die Entscheidung zur vorläufigen Vollstreckbarkeit beruht auf §§ 708 Ziffer 10, 713 ZPO.

Die Revision ist nicht zuzulassen. Auf die Entscheidung der im Vorbehaltsurteil der Kammer aufgeworfenen revisiblen Rechtsfragen kommt es nicht mehr an, weil der geschlossene Werkvertrag nach erfolgter Anfechtung nichtig ist. Die hierfür maßgeblichen Gründe sind nicht von grundsätzlicher Natur und berühren keine Rechtsfragen, die zur Fortbildung des Rechts oder zur Wahrung einer einheitlichen Rechtsprechung eine Befassung des Bundesgerichtshofes mit vorliegender Sache erfordern; § 543 ZPO.

Vorsitzender Richter am
Landgericht

http://referenzkunden.info

Für den Gleichlaut der Ausfertigung mit der Urschrift:
Bautzen, 21.03.2011

Justizhauptsekretärin
als Urkundsbeamter der Geschäftsstelle

RKS
http://referenzkunden.info