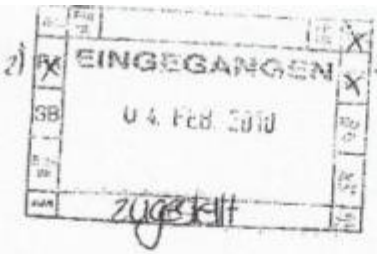
Geschäftsnummer:

16 C 234/09
Bitte bei allen Eingaben angeben



Verkündet am:
26.01.2010

gez.: Adams
Justizbeschäftigte
als Urkundsbeamtin
der Geschäftsstelle

AMTSGERICHT OTTWEILER

URTEIL

IM NAMEN DES VOLKES

In dem Rechtsstreit

- Klägerin -

Prozessbevollmächtigte: Berger Rechtsanwälte, Barbarossaplatz 5, 40545 Düsseldorf, Gz.: 104/2009

gegen

- Beklagte -

Prozessbevollmächtigter: Patrick R. Nessler, Königsbahnstraße 5, 66538 Neunkirchen, Gz.: 264/08 Ne

wegen Forderung

hat das Amtsgericht OTTWEILER

im schriftlichen Verfahren gemäß § 128 Abs. 2 ZPO mit Schriftsatzfrist bis zum 5. Januar 2010

durch den Richter am Amtsgericht Welsch

für Recht erkannt:

I.
Das Anerkenntnis-Vorbehaltsurteils des Amtsgerichts Ottweiler vom 10. Juli 2009 wird aufgehoben.
Die Klage wird insgesamt abgewiesen.

II.
Die Widerklage wird abgewiesen.

III.
Von den Kosten des Rechtsstreits werden der Klägerin 94 %, der Beklagten 6 % auferlegt.

IV.
Das Urteil ist vorläufig vollstreckbar.
Die Parteien dürfen die jeweilige Zwangsvollstreckung durch Sicherheitsleistung in Höhe von 110 % des aufgrund des Urteils zu vollstreckenden Betrages abwenden, wenn nicht die jeweils vollstreckende Partei zuvor Sicherheit in gleicher Höhe leistet.

Tatbestand:

Am 18. Juli 2008 schlossen die Klägerin, vertreten durch ihren Mitarbeiter, den Zeugen und die Beklagte als Inhaberin des Kosmetikinstituts einen Internet-System-Vertrag mit einer Laufzeit von 48 Monaten und einem jährlich im voraus zahlbaren monatlichen Entgelt in Höhe von 148,75 €, zuzüglich Anschlusskosten zahlbar bei Vertragsschluss in Höhe von 199,00 € zuzüglich Mehrwertsteuer.

Gegenstand des Vertrages war unter anderem die Beratung und Zusammenstellung der Web-Dokumentation, die Gestaltung und Programmierung einer individuellen Internetpräsenz, sowie das Hosting von Web-Seiten und Mail-Boxen auf den Servern der Klägerin. Wegen der genauen Einzelheiten des Vertragsinhaltes wird auf die Vertragsurkunde nebst Anlagen (Bl. 17 ff. d. A.) Bezug genommen.

Im Urkundenprozess begehrte die Klägerin von der Beklagten zunächst die Zahlung der Vergütung für den Zeitraum vom 18. Juli 2008 bis 17. Juli 2009 in Höhe von 1.500,00 € zuzüglich Mehrwertsteuer, sowie die Anschlussgebühr in Höhe von 199,00 € zuzüglich Mehrwertsteuer, sowie vorgerichtliche Rechtsanwaltskosten in Höhe von 229,30 €.

Durch Anerkenntnis-Vorbehaltsurteil vom 10. Juli 2009 wurde die Beklagte antragsgemäß verurteilt, an die Klägerin einen Betrag in Höhe von 2.251,11 € zuzüglich Zinsen in Höhe von 8 %-Punkten über dem jeweiligen Basiszinssatz aus einem Betrag in Höhe von 2.021,81 € seit dem 18. August 2008, sowie aus einem Betrag in Höhe von 229,30 € seit dem 6. Februar 2009 zu zahlen. Mit Schriftsatz vom 25. August 2009 erweiterte die Klägerin die Klage hinsichtlich des Vergütungsanspruches für den Folgezeitraum vom 18. Juli 2009 bis 17. Juli 2010.

Die Beklagte hat sowohl die Anfechtung des Vertrages wegen arglistiger Täuschung, als auch die Kündigung des Vertrages erklärt.

Die Klägerin behauptet, der Zeuge habe der Beklagten im Rahmen der Vertragsverhandlungen wahrheitsgemäß erklärt, dass es sich bei dem Vertragsangebot um ein besonders günstiges Angebot für so genannte Referenzkunden handele, da das für den Kunden beim regulären Produktkauf zu zahlende Entgelt tatsächlich höher sei. Eine Internetpräsenz für normale Kunden koste 5.800,00 €. Diese Internetpräsenz umfasse dann lediglich 9 Seiten. Weitere Seiten würden mit mindestens 200,00 € berechnet. Ausgehend von der Internetpräsenz aus dem Internetsystemvertrag mit 28 Seiten hätten die Kosten für einen normalen Kunden allein für die Erstellung der Internetpräsenz 9.600,00 € betragen, zuzüglich Domaine-Registrierung 88,00 €, Domaine-Grundgebühr für ein Jahr 108,00 €, Suchmaschinenoptimierung der Startseite 566,99 €, individueller Gesprächstermin mit einem Web-Designer, sowie Hosting der Internetpräsenz, Aktualisierungen, Service-Hotline 250,00 € monatlich. Neben dem Direktvertrieb über die Außendienstmitarbeiter zu Referenzkundentarifen existiere ein Produktvertrieb für die übrigen Kunden. Beim regulären Produktverkauf erwerbe der Kunde auch sämtliche Rechte, insbesondere Urheberrechte an der erstellten Internetpräsenz, während im Rahmen des Direktvertriebes lediglich ein Nutzungsrecht an den von der Klägerin erbrachten Leistungen, Produkten und Programmen während der Vertragslaufzeit eingeräumt werde. Damit stellten sich die Konditionen des Internetsystemvertrages objektiv als günstigeres Angebot dar.

Die Klägerin **beantragt,**

> das Anerkenntnis-Vorbehaltsurteil des Amtsgerichts Ottweiler vom 10. Juli 2009 für vorbehaltlos zu erklären und die Beklagte darüber hinaus zu verurteilen, an die Klägerin einen weiteren Betrag in Höhe von 1.785,00 € nebst Zinsen in Höhe von 8 %-Punkten über dem jeweiligen Basiszinssatz seit dem 19. Juli 2009 zu zahlen.

Die Beklagte **beantragt,**

> das Anerkenntnis-Vorbehaltsurteil des Amtsgerichts Ottweiler vom 10. Juli 2009 aufzuheben und die Klage insgesamt abzuweisen,

sowie im Wege der Widerklage,

> die Klägerin zu verurteilen, an die Beklagte einen Betrag in Höhe von 272,87 € nebst Zinsen in Höhe von 5 %-Punkten über dem jeweils gültigen Basiszinssatz nach § 247 BGB zu zahlen.

Die Klägerin **beantragt,**

> die Widerklage abzuweisen.

Die Beklagte behauptet, im Rahmen der Vertragsverhandlungen sei ihr von dem Mitarbeiter der Klägerin zugesichert worden, dass sie das vereinbarte Entgelt monatlich zahlen könne. Im Rahmen der Vertragsverhandlungen habe der Außendienstmitarbeiter der Klägerin wahrheitswidrig erklärt, dass der Internetsystemvertrag zu einem für Referenzkunden besonders günstigen und nur an diesem Tag gültigen Preis in Höhe von 148,75 € monatlich angeboten werde und das normalerweise zu zahlende Entgelt wesentlich höher sei. Der Außendienstmitarbeiter der Klägerin habe angegeben, dass der normale Kunde außerdem Seitenerstellungskosten in Höhe von 8.000 bis 12.000 €, Kosten für die Suchmaschinenoptimierung in Höhe von 1.500,00 € sowie monatliche Kosten für die Internetpräsenz in Höhe von 250,00 € zu zahlen habe. Die Klägerin schließe allerdings ihre Verträge grundsätzlich alle nach dem Referenzkundentarif, da von den 14.000 Kunden lediglich 200 Kunden als "normale" Kunden geführt würden.

Die Beklagte ist insoweit der Ansicht, zur Anfechtung des Vertrages berechtigt zu sein. Im übrigen sei das erhobene Entgelt wucherisch und daher der Vertrag im Sinne des § 138 BGB nichtig. Aufgrund der arglistigen Täuschung sei die Klägerin auch verpflichtet, die der Beklagten entstandenen vorgerichtlichen Rechtsanwaltskosten in Höhe von 272,87 € zu erstatten.

Im übrigen behauptet die Beklagte, die Leistungen der Klägerin seien nur mangelhaft erbracht worden.

Wegen der weiteren Einzelheiten des Sach- und Streitstandes wird auf die zwischen den Parteien gewechselten Schriftsätze nebst Anlagen verwiesen.

Das Gericht hat Beweis erhoben durch Vernehmung der Zeugen
Wegen des Ergebnisses der Beweisaufnahme wird auf den Inhalt des Sitzungsprotokolls vom 1. Oktober 2009 Bezug genommen.

Das Gericht forderte die Klägerin durch Beschluss vom 29. Oktober 2009 auf, darzulegen, welcher Anteil von Referenzkunden im Jahre 2008 den im so genannten Produktvertrieb gewonnenen Kunden gegenüberstand. Die Klägerin wurde insoweit darauf hingewiesen, dass sie für die

aus ihrem Machtbereich stammenden und für die Beklagte nicht zugänglichen Tatsachen eine erweiterte Substantiierungs- und Darlegungslast trifft.

Entscheidungsgründe:

Die Klage ist insgesamt unbegründet, mit der Folge, dass auch das Anerkenntnis-Vorbehaltsurteil des Amtsgerichts Ottweiler vom 10. Juli 2009 aufzuheben und die Klage insgesamt abzuweisen war.

Die Widerklage ist unbegründet und demgemäß abzuweisen.

Die Klägerin hat gegen die Beklagte weder einen Vergütungsanspruch in Höhe von insgesamt 3.806,81 € auf der Grundlage des Internetsystemvertrages vom 18. Juli 2008, noch unter Verzugsgesichtspunkten einen Anspruch auf Erstattung vorgerichtlicher Anwaltskosten in Höhe von 229,30 €, sowie Zahlung von Verzugszinsen (§§ 280 Abs. 1, 286 Abs. 1, 288 Abs. 1 BGB).

Zwar schlossen die Klägerin, vertreten durch ihren Außendienstmitarbeiter , und die Beklagte als Inhaberin des Kosmetikinstituts , am 18. Juli 2008 einen Internetsystemvertrag mit einer Laufzeit von 48 Monaten und einem jährlich im Voraus zu zahlenden monatlichen Entgelt in Höhe von 148,75 €, nebst bei Vertragsabschluss zahlbarer Anschlusskosten in Höhe von 199,00 € zuzüglich Mehrwertsteuer. Gegenstand des Vertrages, Typ Euroweb Premium, war die Beratung und Zusammenstellung einer Web-Dokumentation, die Gestaltung und Programmierung einer individuellen Internetpräsenz, sowie das Hosting von Webseiten und Mailboxen auf den Servern der Klägerin.

Gleichwohl steht der Klägerin die Vergütung für die ersten beiden Vertragsjahre vom 18. Juli 2008 bis 17. Juli 2009 und 18. Juli 2009 bis 17. Juli 2010 nebst Abschlussgebühr nicht zu, denn die Beklagte hat den Internetsystemvertrag zwischen den Parteien vom 18. Juli 2008 wirksam angefochten, so dass dieser nach § 142 Abs. 1 BGB als von Anfang an nichtig anzusehen ist. Die Anfechtungserklärung ist unstreitig erfolgt. Ein Anfechtungsgrund im Sinne des § 123 Abs. 1 BGB liegt vor. Denn die Beklagte ist im Rahmen der Vertragsverhandlungen darüber getäuscht worden, dass ihr als Referenzkundin im Vergleich zu den normalen Kunden ein erheblich günstigeres Angebot zu teil wird und ihr dadurch ein erheblicher Vermögensvorteil zu Gute kommt.

Die Klägerin räumt selbst ein, dass im Rahmen des Direktvertriebes durch Außendienstmitarbeiter das so genannte Referenzkundenmodell beworben wird, mit dem den Kunden ein günstigeres Angebot im Vergleich zu den "Normalkunden" präsentiert werde. Dies haben auch die Zeugen im Rahmen ihrer Vernehmung entsprechend bestätigt. Der Zeuge hat bekundet, dass im Rahmen der Vertragsverhandlungen der Außendienstmitarbeiter der Klägerin aufgelistet habe, dass beispielsweise die Erstellungskosten von 4.000 bis 6.000 €, die normalerweise anfallen, bei diesem besonderen Angebot erspart werden, ebenso wie die Kosten für die Suchmaschinenoptimierung. Der Zeuge habe sich insoweit am 18. Juli 2008 bei der Beklagten präsentiert und mitgeteilt, dass er im Rahmen einer Marketingaktion der Klägerin Referenzkunden im Saarland suche. Aus jeder Branche solle ein Partner als Referenzkunde

gewonnen werden, dem dann ein besonderes Angebot unterbreitet werde, das von den normalen Angeboten sich dadurch unterscheidet, dass nur ein monatlicher Beitrag für das Hosting zu zahlen sei und keine Kosten für die Erstellung der Web-Seite erhoben würden. Ebenso hat der Zeuge bekundet, dass er zum damaligen Zeitpunkt bei der Klägerin als Marketingbeauftragter damit betraut gewesen sei, Referenzpartner im Saarland zu finden. Bei Referenzpartnern handele es sich um Kunden, denen angeboten werde, eine erstellungskostenfreie Web-Seite gegen Beteiligung an den Dienstleistungskosten in Anspruch zu nehmen. Im konkreten Fall der Beklagten habe dies bedeutet, dass ein Premium-Paket, das die Beklagte lediglich zu monatlichen Raten in Höhe von 125,00 € verpflichten sollte und bei dem Erstellungskosten im Wert von 5.000 bis 6.000 € nicht erhoben werden, der Beklagten angeboten wurde.

Die im Rahmen der Vertragsverhandlungen getätigten Erklärungen stellen eine Täuschung im Sinne des § 123 Abs. 1 BGB dar. Zwar hat die Klägerin behauptet und unter Beweis gestellt, dass neben den im Direktvertrieb über Außendienstmitarbeiter erfolgenden Vertragsangeboten zu Referenzkundentarifen auch ein so genannter Produktvertrieb aus der Zentrale der Klägerin erfolge, bei dem die Produkte der Klägerin zu wesentlichen höheren Konditionen an "normale Kunden" abgegeben werden. So koste eine Internetpräsenz für normale Kunden 5.800,00 €. Diese umfasse dann lediglich 9 Seiten, jede weitere Seite schlage mit mindestens 200,00 € zu Buche. Die Kosten für einen normalen Kunden bei einer Internetpräsenz entsprechend derjenigen aus dem streitgegenständlichen Internetsystemvertrag hätten also allein für die Erstellung der Internetpräsenz 9.600,00 € betragen, zuzüglich Domaine-Registrierung 88,00 €, Domaine-Grundgebühr für ein Jahr 108,00 €, Suchmaschineoptimierung 566,99 €, individueller Gesprächstermin mit einem Web-Designer sowie Hosting der Internetpräsenz, Aktualisierungen, Service-Hotline 250,00 € monatlich.

Auf eine Beweisaufnahme insoweit kam es jedoch nicht an, da streitentscheidend vorliegend nicht allein ist, ob neben dem Direktvertrieb, weitere Vertriebswege der Klägerin bestehen, sondern vielmehr in welchem Verhältnis die Anzahl der Referenzkunden in dem vorliegend streitgegenständlichen Jahre 2008 zu der Anzahl der im so genannten Produktvertrieb gewonnenen Kunden stand. Wenn es nämlich tatsächlich im Jahre 2008 keine im Produktvertrieb abgeschlossenen Verträge gab oder zumindest nur in verschwindend geringer Anzahl gegenüber der Anzahl der Referenzverträge, es somit de facto lediglich Referenzverträge gab, ist der Abschluss eines solchen Vertrages de facto entgegen der Anpreisung der Klägerin im Rahmen der Vertragsverhandlungen nicht mit einem besonderen Vermögensvorteil verbunden. Ein messbarer finanzieller Vorteil für den Kunden gegenüber den übrigen Kunden (mit "Normalverträgen") gibt es dann gerade nicht.

Von letzterem ist vorliegend auszugehen. Denn die Klägerin hat trotz richterlichen Hinweises im Beschluss vom 29. Oktober 2009 nicht ergänzend dargelegt, welcher Anteil von Referenzkunden im Jahre 2008 den im so genannten Produktvertrieb gewonnenen Kunden gegenüberstand. Hierzu hat sie auch keinen Beweis angeboten. Die zu der Behauptung angebotenen Zeugen, dass neben dem Direktvertrieb noch ein weiterer Vertriebsweg, der Produktvertrieb bestand, waren hierzu nicht zu hören, da ein Ausforschungsbeweis unzulässig und ein konkreter Vortrag zu dem Zahlenverhältnis nicht vorhanden war.

Zwar hat grundsätzlich derjenige den Anfechtungsgrund darzulegen und nachzuweisen, der die Anfechtung geltend macht, vorliegend mithin die Beklagte. Jedoch trifft vorliegend die Klägerin für die aus ihrem Machtbereich stammenden und für die Beklagte nicht zugänglichen Tatsachen, nämlich den Anteil von Referenzkunden und im Produktvertrieb, gewonnenen Kunden, eine erweiterte Substantiierungs- und Darlegungslast, der die Klägerin nicht nachgekommen ist (vgl. LG Düsseldorf, Urteil vom 3. April 2009, Az.: 22 S 327/08; vorgehend AG Düsseldorf, Urteil vom 10. September 2008, Az.: 32 C 6293/08 m. w. N.).

Vorliegend ist demgemäß davon auszugehen, dass der von der Klägerin im Rahmen der Vertragsverhandlungen suggerierte besondere finanzielle Vorteil gegenüber sonstigen Kunden de facto nicht Bestand, da allen oder zumindest der weit überwiegenden Zahl der Kunden die gleichen Konditionen angeboten wurden.

Diese Täuschung der Klägerin war auch kausal für die entsprechende Willensentscheidung der Beklagten. Hierbei genügt eine Mitursächlichkeit . Die Beklagte hat nachvollziehbar dargelegt, dass es ihr aufgrund ihrer finanziellen Verhältnisse gerade darauf ankam, die monatlichen Belastungen gering zu halten und insoweit von einem außergewöhnlichen finanziellen Vorteil zu profitieren. Auch der Zeuge hat bestätigt, dass die Frage der Höhe der monatlichen Belastung im Rahmen der Vertragsverhandlungen diskutiert wurde.

Demgemäß konnte der Vertrag keinen Bestand haben, so dass die Klage sowohl hinsichtlich der geltend gemachten Hauptforderungen als auch der geltend gemachten Verzugszinsen und unter Verzugsgesichtspunkten geltend gemachten vorgerichtlichen Rechtsanwaltskosten abzuweisen war.

Die Widerklage war ebenfalls abzuweisen.

Der Beklagten steht gegen die Klägerin kein Anspruch auf Erstattung vorgerichtlicher Rechtsanwaltskosten in Höhe von 272,87 € nebst entsprechender Verzugszinsen gemäß §§ 280 Abs. 1, 823 I BGB zu. Soweit die Beklagte geltend macht, die außergerichtlichen Kosten seien aufgrund der arglistigen Täuschung der Klägerin entstanden, fehlt es an der erforderlichen Kausalität. Denn nach ihrem eigenen Vortrag ist die Anfechtung des Vertrages aufgrund einer arglistigen Täuschung der Klägerin außergerichtlich erstmals mit Schriftsatz vom 3. August 2009 geltend gemacht worden, während die außergerichtliche Verteidigung gegen die geltend gemachte Forderung bereits in früheren Schriftsätzen mit anderer Begründung erfolgte. Mithin waren die außergerichtlichen Rechtsanwaltskosten bereits vor Geltendmachung der Anfechtbarkeit des Vertrages in vollem Umfange entstanden, so dass die auf die arglistige Täuschung zurückzuführende Anfechtbarkeit des Vertrages keine weiteren außergerichtlichen Kosten ausgelöst hat.

Soweit die Beklagte geltend gemacht, der Vertrag sei auch deshalb anfechtbar gewesen, weil der Beklagten wahrheitswidrig erklärt worden sei, dass das monatlich vereinbarte Entgelt auch monatlich gezahlt werden könne, liegt ein haftungsbegründendes Verhalten der Klägerin nicht vor. Abgesehen davon, dass die Beklagte ein schriftliches Vertragsformular unterzeichnet hat, in dem die jährliche Vorauszahlung der Vergütung ausdrücklich dokumentiert ist, hat die Beklagte eine entsprechende Behauptung des Außendienstmitarbeiters der Klägerin nicht nachweisen können. Zwar hat der Zeuge bekundet, der Außendienstmitarbeiter der Klägerin habe während der Vertragsverhandlungen versichert, dass die monatliche Zahlung kein Problem sei. Demgegenüber hat jedoch der Zeuge bekundet, dass ausdrücklich darauf hingewiesen worden sei, dass der monatliche Beitrag zwar monatlich bestimmt sei, aber als Jahresbeitrag im Voraus zu zahlen sei. Auch sei der Vertrag noch einmal mit seinen einzelnen Bestimmungen mit der Beklagten durchgegangen worden.
Das Gericht hat insoweit keine Anhaltspunkte, den Angaben des Zeugen mehr Glauben zu schenken, als den Angaben des Zeugen , so dass der fehlende Nachweis zu Lasten der insoweit beweisbelasteten Beklagten geht.

Die Kostenentscheidung folgt aus § 92 Abs. 1 ZPO.

Die Entscheidung zur voriäufigen Vollstreckbarkeit folgt aus §§ 708 Nr. 11, 711 ZPO.

gez. Welsch
Richter am Amtsgericht

Amtsgericht Ottweiler

Ausgefertigt

Justizbeschäftigter
als Urkundsbeamter der Geschäftsstelle