

DR. WENDT NASSALL

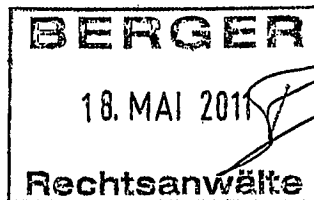
Rechtsanwalt
beim Bundesgerichtshof

Karlsruhe

Telefon
Telefax
E-Mail
Internet

An den
Bundesgerichtshof

Karlsruhe



Karlsruhe, den 17.05.2011
Euroweb Internet GmbH /
CB-17/2011-N

REVISIONSBEGRÜNDUNG

In Sachen

Euroweb Internet GmbH ./.

VII ZR 22/11

beantrage ich,

das angefochtene Urteil aufzuheben und nach Maßgabe
der Berufungsanträge der Klägerin abzuändern,

hilfsweise,

das angefochtene Urteil aufzuheben und den Rechtsstreit
zur neuen Verhandlung und Entscheidung an das Berufungsgericht zurückzuverweisen.

**Revision nach Hinweis des Gerichts
durch Euroweb zurück genommen!**

Am 23.05.2008 schloss die Beklagte, die damals ein Modefachgeschäft betrieb, mit der Klägerin einen "Internet-System-Vertrag" des dem erkennenden Senat aus dem Verfahren VII ZR 133/10 bekannten Typs. Dieser Vertrag verpflichtete die Beklagte neben der Zahlung der Anschlusskosten in Höhe von 199,00 € (netto) für die Vertragslaufzeit von 48 Monaten zur Leistung eines monatlichen Entgelts von 100,00 € (netto). Mit Schreiben vom 25.05.2008 widerrief die Beklagte den Vertrag. Da sie keine Zahlungen leistete, nimmt die Klägerin sie nunmehr auf Zahlung der Anschlussgebühr und der Monatsraten für die beiden ersten Vertragsjahre in Anspruch. Die Beklagte beruft sich demgegenüber auf ihre Erklärung vom 25.05.2008; ferner macht sie geltend, sie habe den Vertrag in ihrer Berufungserwiderung wegen arglistiger Täuschung angefochten, weil die Klägerin ihr vorgespiegelt habe, sie bekomme als Referenzkundin im Vergleich zu anderen Kunden besonders günstige Konditionen.

B

Das Amtsgericht hat die Klage abgewiesen, da die Parteien sich nicht über alle Vertragskonditionen geeinigt hätten. Das Berufungsgericht hat diese Entscheidung zwar im Ergebnis, nicht aber in der Begründung bestätigt: Es lässt die von der Beklagten erklärte Anfechtung durchgreifen.

C

Dagegen wendet sich die vom Berufungsgericht zugelassene Revision.

**Revision nach Hinweis des Gerichts
durch Euroweb zurück genommen!**

I.

Das Berufungsgericht ist – anders als das Amtsgericht – von einem wirksamen Vertragsschluss der Parteien ausgegangen. Es hat festgestellt, dass dieser Vertrag nicht durch das Schreiben der Beklagten vom 25.05.2008 aufgelöst worden ist (BU 6).

II.

Somit kommt es darauf an, ob die von der Beklagten im Schriftsatz vom 11.01.2010 erklärte Anfechtung nach § 123 Abs. 1 BGB den Vertrag gemäß § 142 Abs. 1 BGB in Fortfall gebracht hat. Das ist nicht der Fall:

1. Das Berufungsgericht sieht die Täuschung der Beklagten darin, dass ihr vom Vertreter Bosche der Klägerin suggeriert worden sei, sie könne abweichend von dem Standardangebot einen besonders günstigen Vertrag abschließen. Dabei sei ihr allerdings verschleiert worden, dass zwei unabhängig voneinander bestehende Vertriebsmodelle gegenübergestellt würden. Das sogenannte Kaufkundenangebot der Klägerin habe der Beklagten als Vertragsoption nicht zur Verfügung gestanden, weil schon der Vertriebsweg ein anderer gewesen sei. Die Partnerunternehmen als Referenzkunden – wie die Beklagte – erhielten keine günstigeren Konditionen, sondern eine gänzlich andere Leistung als der Kaufkunde: Durch das Kaufkundenangebot würden dem Kunden Urheberrechte an der Internetpräsenz gewährt, während mit dem Internet-System-Vertrag lediglich Nutzungsrechte angeboten würden (BU 8/9). Dem Kunden werde somit ein unzutreffender Vergleichsmaßstab

**Revision nach Hinweis des Gerichts
durch Euroweb zurück genommen!**

suggeriert, um damit von einer eigenständigen Bewertung der in diesem Vergleich günstig erscheinenden Preise abzulenken. Das stelle ein tatsächlich nicht bestehendes "Lockvogelangebot" dar.

2. Das trifft schon in der begrifflichen Bewertung nicht zu: Im Falle der vom Berufungsgericht für sein "Lockvogelangebot"-Vorwurf angezogenen BGH-Entscheidung vom 17.01.2008 (III ZR 239/06 = NJW 2008, 982, 983) hatte der Anbieter mit einem tatsächlich nicht zur Verfügung stehenden "Lockvogel" geworben, nämlich einer nur angeblich einen Partner suchenden, tatsächlich aber nicht vermittlungsbereiten Person (a.a.O., 983). Die dem Kunden versprochene Leistung konnte der Anbieter also nicht erbringen. Unter diesen Umständen liegt in der Tat ein "Lock-(Vogel)-Angebot" zu, wie es denn auch in Nr. 5 des Anhangs zu § 3 Abs. 3 UWG definiert ist. Derartiges steht hier nicht in Rede: Die Leistung, zu der sich die Klägerin der Beklagten gegenüber verpflichtet hatte, hätte sie ohne weiteres erbringen können.
3. Soweit das Berufungsgericht meint, das Kaufkundenangebot habe der Beklagten nicht zur Verfügung gestanden (BU 8), ist das aktenwidrig (§ 286 ZPO): Die Klägerin hat in ihrer Replik auf den Schriftsatz der Beklagten mit der Anfechtungserklärung vorgetragen, hätte die Beklagte das Internet-System-Vertrags-Angebot abgelehnt, wäre es ihrem – der Klägerin – Mitarbeiter nicht gestattet gewesen, ihr ein identisches Angebot zu unterbreiten; die Beklagte hätte dann nur Kaufkundin der Klägerin werden können (Seite 6 = GA 424 mit Beweis: Zeugnis Stein und Fratzscher).
4. Es trifft zu, dass die von der Klägerin dem Kaufkunden geschuldeten Leistungen nicht denjenigen entsprechen, die sie nach dem Internet-

**Revision nach Hinweis des Gerichts
durch Euroweb zurück genommen!**

System-Vertrag der Beklagten zu erbringen hatte. Die danach geschuldeten Leistungen waren aber in der Vertragsurkunde (in Anlage K 1 zur Klage, GA 13/14) umfassend beschrieben; dass die Klägerin die Beklagte darüber getäuscht habe, steht nicht in Rede und hat denn auch das Berufungsgericht nicht festgestellt. Zu einer spontanen Aufklärung und Beratung über die Besonderheiten des Kaufkundenangebotes war die Klägerin der Beklagten gegenüber indes unter keinem Gesichtspunkt verpflichtet; insoweit konnte sie vielmehr erwarten, dass die Beklagte entsprechende Fragen stellte:

- a) Nach den Feststellungen des Berufungsgerichts beschränkte sich der von dem Vertreter Bosche der Klägerin bei der Werbung der Beklagten angestellte Vergleich der Vertragsbedingungen des Internet-System-Vertrages mit denjenigen des Kaufkundenvertrages auf die dort anfallenden Investitionskosten der Webseite von ca. 4.000,00 € (BU 8), mithin auf ein einziges Element der Preisgestaltung. Durch dieses Vergleichselement kann die Beklagte aber schon rein objektiv nicht getäuscht worden sein: Nach dem von ihr abzuschließenden Vertrag hatte sie 48 Monatsraten à 100,00 € und eine Anschlussgebühr von 199,00 € zu leisten, also mit 4.999,00 € netto deutlich mehr als der Kaufkunde. Zu einer – und dann deutlichen – Umkehrung der Preisverhältnisse gelangt man nur unter Berücksichtigung der von der Klägerin auf Seite 6 ihrer Berufungsbegründung unter Beweisaufruf (GA 284; Zeugen Stein und Fratzscher) vorgetragenen übrigen Preiskomponenten eines Kaufkundenangebotes, die sich bei vierjähriger Laufzeit und einer Internetpräsenz von nicht mehr als fünf Seiten auf 14.220,00 € addieren. Dass ihr dies vorgerechnet worden sei, hat die Beklagte nicht behauptet und steht auch sonst nicht in Rede; dass sie danach gefragt habe, auch nicht.

**Revision nach Hinweis des Gerichts
durch Euroweb zurück genommen!**

- b) Hinsichtlich der nach dem vorberührten Vortrag der Klägerin beim Kaufkundenvertrag monatlich anfallenden Kosten von 200,00 € meint das Berufungsgericht, ausweislich der von der Klägerin überreichten Leistungsbeschreibung für den Tarif Euroweb Classic seien die dafür geschuldeten Leistungen in dem zwischen den Parteien vereinbarten Tarif komplett enthalten und stellten somit keine gesonderten Zusatzleistungen der Klägerin dar (BU 7/8). Das trifft zu - die Leistungsbeschreibung für den Tarif Euroweb Classic ist die des Vertrages der Parteien -, indes hat das Berufungsgericht bei dieser Entgegenhaltung übersehen, dass für diese Leistungen zwar nicht der Partner eines Internet-System-Vertrages, wohl aber der eines Kaufkundenvertrages monatlich 200,00 € aufzubringen hat. Insoweit ist der von der Beklagten geschlossene Internet-System-Vertrag günstiger als der eines Kaufkunden. Die Klägerin hat darauf auf Seite 6 ihres Schriftsatzes vom 22.06.2010 (GA 503) ausdrücklich hingewiesen (§ 286 ZPO).
- c) Aus dem Vorstehenden erhellt mithin folgendes:
- aa) Stellt man allein auf die vom Berufungsgericht festgestellten Angaben des Vertreters Bosche der Klägerin gegenüber der Beklagten ab, fehlt für die Annahme, die Klägerin habe der Beklagten besonders günstige Vertragskonditionen vorgespiegelt, jegliche Grundlage: Nach diesen Angaben musste sie erkennbar mehr bezahlen als ein Kaufkunde, allerdings schuldete sie ihre Vergütungsleistung nicht aufs Mal, sondern nur ratierlich über vier Jahre hinweg.
- bb) Berücksichtigt man den Vortrag der Klägerin zu den tatsächlich von den Kaufkunden geschuldeten Leistungen, war der von der Beklagten zu entrichtende Preis deutlich, nämlich rund 10.000,00 €, geringer.

**Revision nach Hinweis des Gerichts
durch Euroweb zurück genommen!**

- cc) In beiden Fällen kann von einer Täuschung der Beklagten durch die Klägerin keine Rede sein: Im ersten Fall war die fehlende Preisgünstigkeit für die Beklagte offenkundig, so dass die Klägerin darüber nicht unterrichten musste, im anderen Fall lässt sich eine erhebliche Preisdifferenz schlechterdings nicht leugnen.
- d) Somit könne es allenfalls noch darum geben, ob die Klägerin die Beklagte im einzelnen über die Unterschiede ihres Leistungsangebotes bei den beiden Vertragstypen hätte unterrichten müssen. Diese Frage ist ohne weiteren zu verneinen:
 - aa) Bei der Beklagten handelte es sich als Betreiberin eines Modegeschäftes um eine unternehmerische Vertragspartnerin. Von ihr konnte die Klägerin nach der Verkehrsanschauung erwarten, dass sie sich nach den Einzelheiten des anderen Vertragstyps erkundigte, wenn sie sich dafür interessierte.
 - bb) Das gilt um so mehr, wenn man nach den vom Berufungsgericht insoweit allein getroffenen Feststellungen davon auszugehen hätte, dass der Vertreter Bosche der Klägerin der Beklagten gegenüber den Preisvorteil allein in dem Wegfall der angegebenen Investitionskosten der Webseite von 4.000,00 € geschildert hätte.
 - cc) Was speziell die Unterschiede in der Rechteeinräumung - Urheberrechtsübertragung im Kaufkundenvertrag, bloße Einräumung eines Nutzungsrechts beim Internet-System-Vertrag - anbelangt, fehlt schon jede Feststellung des Berufungsgerichts, dass dieser Unterschied für die Beklagte in irgendeiner Weise hätte relevant sein können: Es gibt

**Revision nach Hinweis des Gerichts
durch Euroweb zurück genommen!**

jedenfalls keinen Vortrag der Beklagten, wonach es ihr (auch) darauf angekommen sei, die Urheberrechte an dem für sie erstellten Internet-auftritt zu erlangen. In dem von ihr unterzeichneten Vertrag jedenfalls ist in der durch Fettdruck hervorgehobenen Urheberrechtsklausel (§ 5 der AGB, GA 13R) ausdrücklich festgehalten, dass die Klägerin Inhaberin der Urheberrechte an den von ihr erbrachten Leistungen bleibt und die Beklagte nur ein zeitlich befristetes Nutzungsrecht erhält (§ 286 ZPO).

5. Das führt zu einem nächsten Bedenken gegen die angefochtene Entscheidung: Der Vertrag, den die Beklagte mit der Klägerin geschlossen hat, entsprach vollumfänglich ihren Erwartungen: Das vertraglich geschuldete Leistungspaket konnte sie bei der Klägerin zu anderen Konditionen nicht erhalten. Hätte sie etwas anderes gewollt, hätte sie dafür deutlich mehr bezahlen müssen. Weicht aber die dem Vertragspartner durch den Vertrag geschuldete Leistung nicht von der ab, die zuvor werbend angepriesen worden war, hat er also das erhalten, was er unter Einbeziehung seiner – etwaigen – irrigen Vorstellungen erwarten durfte, steht seiner Vertragsanfechtung nach § 123 BGB der Grundsatz von Treu und Glauben entgegen (BGH, Urteil vom 03.02.1998 – X ZR 18/96 = GRUR 1998, 650, 652 – Krankenhausmüllentsorgungsanlage).
6. Die Anfechtung nach § 123 BGB setzt voraus, dass der Vertragspartner durch die (arglistige) Täuschung des anderen Teils zum Vertragschluss veranlasst worden ist; erforderlich ist also Kausalität zwischen Willenserklärung und Täuschung (vgl. nur BGH, Urteil vom 23.05.2001 – VIII ZR 51/00 = WM 2001, 1350, 1353). Auch an diesen Voraussetzungen einer Anfechtung nach § 123 BGB fehlt es:

- a) Zwar mag es – wie vom Berufungsgericht auf BU 9 ausgeführt – im allgemeinen für die Darlegung eines ursächlichen Zusammenhangs zwischen Täuschung und Abgabe der Willenserklärung genügen, dass der Getäuschte Umstände dargetan hat, die für seinen Entschluss von Bedeutung sein konnten, und dass die arglistige Täuschung nach der Lebenserfahrung bei der Art des zu beurteilenden Rechtsgeschäfts Einfluss auf die Entschließung hat (BGH, Urteil vom 12.05.1995 – V ZR 34/94 = NJW 1995, 2361, 2362).
- b) Dieser allgemeine Grundsatz enthebt den Tatrichter indes nicht der Notwendigkeit der Berücksichtigung der Umstände des konkreten Falles, also desjenigen, was die Parteien zur Kausalitätsfrage vorgetragen haben (§ 286 ZPO):
 - aa) In der Berufungserwiderung der Beklagten mit ihrer Anfechtungserklärung findet sich dazu gar nichts. Vorgetragen hat die Beklagte dort lediglich zur angeblichen Täuschung durch die Klägerin (Seite 24/25 = GA 357/358; ferner Seite 10 bis 12 = GA 343 bis 345).
 - bb) Vortrag zu ihrer Vertragsabschlussmotivation findet sich indes in ihrer Klageerwiderung. Dort hat die Beklagte ausgeführt, der Vertreter Borsche der Klägerin habe ihr bei seinem Besuch am 23.05.2008 erklärt, zur Sicherung einer attraktiven Platzierung stets in den Top 10 der Suchmaschine Google bei Eingabe der Suchbegriffe "Life Fashion" in Verbindung mit "Hillscher" oder "Burgdorf" sei unbedingt Eile im Hinblick auf eine eigene Internetpräsenz geboten; die Klägerin könne ihr eine entsprechende Platzierung zusichern, wenn sie noch am 23.05.2008 das Vertragsformular unterzeichnen würde (Seite 3 = GA 33). Durch diese Aussage habe sie sich unter Druck gesetzt gefühlt,

**Revision nach Hinweis des Gerichts
durch Euroweb zurück genommen!**

den Vertrag aber unterzeichnet, weil ihr erklärt worden sei, sie habe noch 14 Tage Zeit, den Auftrag gegebenenfalls zu stornieren (Seite 4 = GA 34). Nach diesem Vortrag waren es also nicht die – wie auch immer begründeten – besonders günstigen Vertragskonditionen der Klägerin, welche die Beklagte zum Abschluss bewogen, sondern kausal für ihre Vertragsabschlusserklärung war die Zusicherung der Klägerin, ihr einen Platz unter den Top 10 der Suchmaschine Google zu verschaffen. Dass die Klägerin indes die Beklagte insoweit getäuscht habe, hat das Berufungsgericht nicht festgestellt.

- c) Damit erweisen sich die Kausalitätserwägungen des Berufungsgerichts als reine Spekulation ohne konkreten Bezug zum vorgetragenen Prozessstoff (§ 286 ZPO).
- 7. Auch die Ausführungen des Berufungsgerichts zur Arglist der Klägerin halten einer Überprüfung nicht stand.
 - a) Arglist setzt in subjektiver Hinsicht voraus, dass der Erklärende erkennt und billigt, der andere Teil werde seine Willenserklärung bei Kenntnis des wahren Sachverhalts gar nicht oder nur zu anderen Konditionen abgeben. Objektiv unrichtige Angaben allein rechtfertigen den Schluss auf eine Arglist in diesem Sinne nicht (BGH, Beschluss vom 12.03.2008 – IV ZR 330/06 = VersR 2008, 809, 810).
 - b) Demgegenüber hat sich das Berufungsgericht damit begnügt, allein von der – wie von ihm angenommen – objektiven Unrichtigkeit der Angaben des Vertreters Bosche der Klägerin gegenüber der Beklagten auf dessen bedingten Täuschungsvorsatz zu schließen. Dabei hat es bei

**Revision nach Hinweis des Gerichts
durch Euroweb zurück genommen!**

seiner Schlussfolgerung obendrein noch zu kurz gegriffen: Es hat sich insoweit mit der Feststellung begnügt, Bosche sei es um die Verschleierung der tatsächlichen Umstände des Vertriebssystems der Klägerin gegangen (BU 9/10). Das reicht per se schon nicht zur Annahme eines bedingten Täuschungsvorsatzes aus: Dazu hätte das Berufungsgericht feststellen müssen, dass Bosche erkannt und gebilligt habe, die Beklagte würde den Vertrag bei Kenntnis der tatsächlichen Umstände des Vertriebssystems der Klägerin nicht oder nur zu anderen Konditionen schließen. Stattdessen hat es sich mit der Feststellung zufrieden gegeben, die Klägerin (gemeint: Bosche) habe die Unrichtigkeit der bei den Vertragsgesprächen gemachten Angaben gekannt.

- c) Bei zutreffender Beurteilung hätte das Berufungsgericht den bereits vorstehend angesprochenen Vortrag der Beklagten berücksichtigen müssen, Bosche habe sie mit dem Versprechen geworben, sie bei Google unter die Top 10 zu bringen. Das legt den Schluss nahe, dass eben dies auch Bosche als für die Abschlussentscheidung der seinerzeit beworbenen Beklagten allein maßgebend angesehen habe.

III.

Der Erklärung der Beklagten vom 25.05.2008 hat das Berufungsgericht vertragsbeendende Wirkung nicht beigemessen (BU 6). Ob die Anfechtungserklärung der Beklagten als Kündigung gewertet werden könne, hat es – von seinem Standpunkt aus zu Recht – nicht geprüft. Die – nach der nunmehrigen Senatsrechtsprechung in Betracht kommende – Kündigung des Vertrages nach § 649 BGB ist deshalb nicht Gegenstand der gerichtlichen Erörterung geworden. Infolgedessen hatte das Berufungsgericht auch keinen Anlass, die Klägerin auf die Not-

**Revision nach Hinweis des Gerichts
durch Euroweb zurück genommen!**

wendigkeit ergänzenden Vorbringens zu § 649 Satz 2 BGB hinzuweisen. Diese wiederum musste ohne einen solchen Hinweis nicht davon ausgehen, dass das Berufungsgericht derartigen Vortrag für erforderlich halten könnte, sollte in einer der beiden als vertragsbeendend in Betracht kommenden Erklärungen eine Kündigungserklärung zu sehen sein: Die Rechtsprechung der Instanzgerichte war in diesem Punkt widersprüchlich; so hatte beispielsweise das LG Düsseldorf (20 S 140/09) in einem Urteil vom 19.02.2010 entschieden, dass in Fällen der vorliegenden Art der kündigende Besteller für die ersparten Aufwendungen der Klägerin vortragen müsse (Kopie dieser Entscheidung anbei). Sollte der Senat deshalb erwägen, eine der beiden genannten Erklärungen als Kündigungserklärung im Sinne des § 649 Satz 1 BGB zu werten, müsste er durch Aufhebung und Zurückverweisung der Klägerin Gelegenheit geben, Vortrag zu § 649 Satz 2 BGB nachzuholen. Vorsorglich tue ich das bereits jetzt:

1.

Die vertraglich vereinbarte Vergütung beträgt vorliegend **4.999,00 EUR** (netto). Diese Summe ergibt sich aus der Multiplikation des monatlichen Entgeltes in Höhe von 100,00 EUR (netto) mit der Vertragslaufzeit von 48 Monaten ($100,00 \times 48 = 4.800,00$), addiert mit den Anschlusskosten in Höhe von 199,00 EUR (netto).

2.

a)

Zur Berechnung des verbleibenden Vergütungsanspruches der Klägerin gemäß § 649 S. 2 BGB sei zunächst die Kalkulation der Klägerin für den streitgegenständlichen Internet-System-Vertrag des Typus "Euroweb Classic" dargestellt.

1) Beginn des Vertragsverhältnisses

Für die Phase ab Vertragsabschluss bis kurz nach Vertragsabschluss entstehen bei der Klägerin folgende Kosten (sämtliche Werte sind **Nettobeträge**):

**Revision nach Hinweis des Gerichts
durch Euroweb zurück genommen!**

Der Klägerin sind für den hier streitgegenständlichen Vertragsabschluss Vertriebskosten in Höhe von 1.304,61 EUR entstanden. Hiermit hält die Klägerin ihren deutschlandweiten Vertrieb aufrecht und verprovisioniert die Abschlussbevollmächtigten. Sämtliche abgeschlossene Internet-System-Verträge werden durch die Klägerin stets voll verprovisioniert. Auch im Falle eines "Stornos" beziehungsweise einer Nichtdurchführung des Vertrages erfolgt keine Rückforderung der ausgezahlten Provisionen.

Für die EDV-Erfassung kurz nach Eingang des Vertrages sowie den Allgemeinen Verwaltungstätigkeiten, wie die Benachrichtigung des Kunden über den Termin mit dem Medienberater, kalkuliert die Klägerin mit einem Betrag in Höhe von 155,28 EUR für Personal- und Materialkosten.

Für die Recherche nach der Domain, die Einrichtung der Domain sowie die Einrichtung der Email-Postfächer kalkuliert die Klägerin mit einem Betrag in Höhe von 101,05 EUR.

2) Erstellung der Webseite

Für den Termin mit dem Medienberater (sogenannter Webtermin) kalkuliert die Klägerin mit einem Betrag in Höhe von 199,03 EUR.

Die Erstellung der Webseite durch einen Webdesigner der Klägerin wird bei der Klägerin bei diesem Vertragstypus mit einem Betrag in Höhe von 984,20 EUR kalkuliert.

3) Laufende Kosten

Die Klägerin kalkuliert für die Betreuung des Service Centers für einen Kunden pro Monat mit einem Betrag in Höhe von 3,56 EUR,

Für die Betreuung des Kunden durch den Support, also die Pflege der Domain und der Email-Postfächer, sowie das Hosting der Webseite, kalkuliert die Klägerin für den vorliegenden Vertragstypus mit einem Betrag in Höhe von 3,83 EUR pro Monat.

Ferner schuldet die Klägerin einen Aktualisierungsservice der Webseite, auf Kundenwunsch dreimal pro Jahr. Dieser Service ermöglicht es dem Kunden dreimal pro Jahr eine vollständige

**Revision nach Hinweis des Gerichts
durch Euroweb zurück genommen!**

Überarbeitung seiner Webseite zu erlangen. Bis auf das bei Erstellung der Webseite festgelegte Layout ist alles neu gestaltbar. Die Klägerin bietet dem Kunden somit die Möglichkeit, dreimal pro Jahr sämtliche Inhalte, wie Bilder, Texte und Newsmitteilungen zu aktualisieren. Hierfür kalkuliert die Klägerin pro Monat mit einem Betrag in Höhe von 13,48 EUR.

Beweis für die Vertragskalkulation:

Zeugnis des Daniel Fratzscher, bereits benannt

Der Zeuge Fratzscher kann in seiner Eigenschaften als kaufmännischer Berater auch Angaben zur Vertragskalkulation und den ersparten Aufwendungen auf Seiten der Klägerin machen.

4) Kalkulierte Gesamtkosten

Die Klägerin kalkuliert also für die Phase des Beginns des Vertrages des Typus "Euroweb Classic" mit einem Betrag in Höhe von 1.560,94 EUR.

Für die Phase der Erstellung der Webseite kalkuliert die Klägerin mit einem Betrag in Höhe von 1.183,23 EUR.

Für die laufenden Kosten rechnet sie bei einer Laufzeit von 48 Monaten mit Kosten in Höhe von 1.001,76 EUR (170,88 EUR Betreuung Service Center + 183,84 EUR Betreuung Support + 647,04 Aktualisierungsservice).

Insgesamt kalkuliert die Klägerin daher für den Abschluss und die Durchführung des Internet-System-Vertrages des Typus "Euroweb Classic" in Höhe von 3.745,93 EUR.

b)

Die beklagte Partei kündigte den streitgegenständlichen Vertrag gemäß § 649 BGB frühestens am 25.05.2008.

Vor der Kündigung sind der Klägerin sämtliche Kosten, welche unter Ziffer 1) *Beginn des Vertragsverhältnisses* aufgezählt entstanden: Der Abschlussbevollmächtigte suchte die beklagte Partei auf, der Internet-System-Vertrag wurde geschlossen, der Vertrag wurde bei der Klägerin erfasst und die beklagte Partei wurde über den Webtermin benachrichtigt.

**Revision nach Hinweis des Gerichts
durch Euroweb zurück genommen!**

Nicht erbracht, mithin also erspart, und nur darauf kommt es ausweislich der Entscheidungsgründe des BGH vom 27.01.2011 maßgeblich an, hat die Klägerin folgende Leistungen:

Domain- und Emailservice

Die Klägerin lässt sich den diesbezüglichen Betrag in Höhe von 101,05 EUR als ersparte Aufwendungen anrechnen.

Erstellung der Webseite

Weder fand ein Termin mit dem Medienberater statt, noch wurde eine Webseite für die beklagte Partei erstellt. Insgesamt ersparte die Klägerin sich hier also Aufwendungen in Höhe von 1.183,23 EUR (Kosten Termin für den Medienberater: 199,03 EUR + Kosten Webseitenerstellung: 984,20 EUR).

Laufende Kosten

Das Service Center der Klägerin stand für die beklagte Partei bis zum 25.05.2008 zur Verfügung. Erspart hat sich die Klägerin also hier einen Zeitraum von 48 Monaten.

Hinsichtlich der Betreuung durch das Service Center ersparte sich die Klägerin daher Kosten in Höhe von 170,88 EUR (48 x 3,56 EUR monatliche Kosten Betreuung Service Center).

Mangels Erstellung der Webseite ersparte sich die Klägerin sowohl hinsichtlich des Supports als auch hinsichtlich des Aktualisierungsservices die vollen 48 Monate.

Hinsichtlich der Betreuung durch den Support ersparte sich die Klägerin einen Betrag in Höhe von 183,84 (48 x 3,83 monatliche Kosten Betreuung Support) und hinsichtlich des Aktualisierungsservices einen Betrag in Höhe von 647,04 EUR (48 x 13,48 monatliche Kosten Aktualisierungsservice).

Ersparte Aufwendungen durch anderweitigen Erwerb

Die Klägerin hat keinerlei Aufwendungen durch anderweitigen Erwerb erspart.

Dies ist durch die besondere Vertragsgestaltung der Klägerin begründet. Die Klägerin bietet im Wege des Direktvertriebs den Internet-System-Vertrag in verschiedenen Varianten an. Allen Internet-System-Verträgen gemein ist, dass diese laufzeitgebunden sind, die Klägerin folglich über einen fest definierten Mindestzeitraum mit ihren Kunden planen kann.

**Revision nach Hinweis des Gerichts
durch Euroweb zurück genommen!**

Anders als es bei üblichen, dem Werkvertragsrecht unterliegenden Verträgen der Fall ist, sind die Aufwendungen und Leistungen der Klägerin somit gerade nicht auftragsbezogen. Vielmehr fallen diese ständig und fortlaufend an, da die Klägerin dauerhaft einen Stamm von derzeit 20.000 Kunden betreut und entsprechende Ressourcen in allen nötigen Bereichen vorhält.

c)

Insgesamt ersparte sich die Klägerin also durch die vorzeitige Kündigung des Vertrages Kosten in Höhe von **2.286,04 EUR (netto)**.

3.

Zieht man diesen Betrag von der vertraglichen vereinbarten Vergütung ab, verbleibt es also bei einem Vergütungsanspruch der Klägerin in Höhe von **2.712,96 EUR** (Vertragsgesamtwert: 4.999,00 EUR – 2.286,04 EUR ersparte Kosten). Hierbei handelt es sich um den Nettobetrag. Dieser Betrag liegt geringfügig unter der Klageforderung. Da bislang nicht feststeht, dass das Vertragsverhältnis durch Kündigung beendet worden sein könnte, sehe ich davon ab, die Klageforderung anzupassen.

Dr. Nassall
Rechtsanwalt

**Revision nach Hinweis des Gerichts
durch Euroweb zurück genommen!**