

40 C 15526/11

Ausfertigung



Verkündet am 30.08.2012

Justizhauptsekretär
als Urkundsbeamter der Geschäftsstelle

Amtsgericht Düsseldorf

IM NAMEN DES VOLKES

Urteil

In dem Rechtsstreit

der

Klägerin,

Prozessbevollmächtigter:

Rechtsanwalt Thorsten Wachs, Hüttweg 3,
45881 Gelsenkirchen,

g e g e n

die Euroweb Internet GmbH, vertr. d. d. Gf., Hansaallee 299, 40549 Düsseldorf,

Beklagte,

Prozessbevollmächtigte:

Rechtsanwälte Berger, Werdener Str. 6,
40227 Düsseldorf,

hat das Amtsgericht Düsseldorf
auf die mündliche Verhandlung vom 26.07.2012
durch die Richterin am Amtsgericht Junius
für Recht erkannt:

Die Beklagte wird verurteilt, an die Klägerin 3.949,61 € nebst Zinsen in
Höhe von 8 Prozentpunkten über dem Basiszinssatz seit dem
01.02.2012 zu zahlen.

Die Kosten des Rechtsstreits trägt die Beklagte.

Das Urteil ist gegen Sicherheitsleistung in Höhe von 110% des jeweils zu vollstreckenden Betrages vorläufig vollstreckbar.

Tatbestand

Die Parteien schlossen unter dem 19.08.2008 einen sogenannten Internet-System-Vertrag. Der Vertrag kam durch die Vermittlung des Außendienstmitarbeiters Herrn [redacted] zustande.

Im Rahmen der Vertragsverhandlungen stellte der Außendienstmitarbeiter, der Zeuge [redacted] dem Geschäftsführer dar, dass er als Referenzkunde ein besonders günstiges Angebot erhalte und der Klägerin als Referenzkundin keine Kosten für die Erstellung der Homepage sowie für die Suchmaschinenoptimierung entstehen würden und die monatlich zu leistende Zahlung nur lediglich einen Teil der Kosten für Hosting und Datenpflege darstelle.

In dem Vertrag verpflichtete sich die Beklagte zur Erstellung einer Homepage, die der Klägerin zur Nutzung zur Verfügung stehen sollte. Der monatliche Preis sollte 154,70 € betragen, bei einer Laufzeit von 48 Monaten und jährlicher Zahlung im Voraus. Hinsichtlich der weiteren Einzelheiten des Vertrages wird auf die Anlage Wa3 verwiesen.

Die Vertriebsmitarbeiter der Beklagten waren ausdrücklich nur mit dem Vertrieb von Referenzkundenverträgen beauftragt, bei denen lediglich eine Nutzung der Internetpräsenz gestattet wird. Die Zahl dieser Kunden der Beklagten beträgt ca 20.000; die Zahl der Kaufkunden ist im Vergleich hierzu verschwindend gering. Die Beklagte bietet grundsätzlich Kaufkunden auch die Möglichkeit die Urheberrechte an einer Homepage zu erwerben, dies aber zu – über die Laufzeit gerechnet – höheren Kosten.

Der Vertrag wurde zunächst durchgeführt; die Beklagte zog bei der Klägerin die Vergütung für die ersten beiden Vertragsjahre von insgesamt 3.949,61 € ein.

Unter dem 08.03.2011 wurde die Klägerin von einem weiteren Außendienstmitarbeiter aufgesucht. Die Parteien schlossen einen weiteren Vertrag, in dem ein lokaler Werbeeintrag vereinbart wurde. Hierin heißt es unter anderem dass sich das vertragliche monatliche Entgelt um 0,- Euro erhöhe und der übrige Leistungsumfang konstant bleibe. „Laufzeitbeginn ist das Datum der Unterzeichnung dieser Vereinbarung. Alle übrigen Vertragsbedingungen bleiben unverändert“. Hinsichtlich der weiteren Einzelheiten wird auf die Anlage B1 verwiesen.

Mit Schreiben vom 17.05.2011 forderte die Klägerin die Beklagte zu Vorschlägen hinsichtlich eines geänderten Layouts der Homepage auf. Die Beklagte vertrat die Auffassung, dies sei nicht von den vereinbarten Leistungen umfasst. Die Klägerin suchte anwaltliche Beratung.

Mit anwaltlichem Schreiben vom 05.08.2011 ließ die Klägerin den Rücktritt vom Vertrag, die Anfechtung des Vertrages wegen arglistiger Täuschung und Irrtums sowie die Kündigung des Vertrages erklären. Hinsichtlich der Einzelheiten wird auf die Anlage Wa1 verwiesen.

Die Klägerin behauptet, es sei bei den Vertragsverhandlungen suggeriert worden, es handele sich um eine kostenlose Erstellung einer Homepage. Es sei durch Herrn F zugewiesen worden, dass die Homepage der Klägerin bei „google“ auf Seite 1 erscheine. Sie ist der Ansicht, der Vertrag vom 08.03.2011 verschleierte, dass hierdurch eine neue Laufzeit von 48 Monaten in Gang gesetzt wurde.

Die Klägerin beantragt,

die Beklagte zu verurteilen, an die Klägerin 3.949,61 € nebst Zinsen in Höhe von 8 Prozentpunkten über dem Basiszinssatz seit dem 01.02.2012 zu zahlen.

Die Beklagte beantragt,

die Klage abzuweisen.

Das Gericht hat Beweis erhoben durch die Vernehmung von Zeugen gemäß Beweisbeschluss vom 19.04.2012. Hinsichtlich des Ergebnisses der Beweisaufnahme wird auf die Sitzungsniederschrift vom 26.07.2012 verwiesen.

Entscheidungsgründe

Die Klage ist begründet.

Aufgrund der erfolgreichen Anfechtung des Vertrages vom 08.03.2011 und des Vertrages vom 19.08.2008 sind diese Verträge ex tunc nichtig und die Klägerin kann die geleisteten Beträge von 3.949,61 € gem. §§ 142, 812 Abs. 1 S.2 BGB zurückfordern.

Bei Vertragsschluss vom 19.08.2008 wurde die Klägerin arglistig getäuscht. Zwar ist nicht zur Überzeugung des Gerichts bewiesen, dass im Rahmen der Vertragsverhandlungen zugesichert wurde, dass die Homepage der Klägerin stets auf Seite 1 bei google erscheinen würde.

Hierzu gibt es widersprüchliche Bekundungen der benannten Zeugen, die dazu führen, dass das Gericht von der Behauptung der Klägerin nicht hinreichend überzeugt ist. Im Ergebnis kommt es hierauf jedoch nicht an, da inzwischen unstreitig ist, dass die Klägerin ihr Angebot in den Vertragsverhandlungen als besonders günstig dargestellt hat und dass der Klägerin für umfangreiche Leistungen keine Kosten entstehen würden aufgrund der besonderen Stellung als Referenzkunden. Unstreitig ist aber, dass der Vertragsvermittler gar kein anderes Angebot machen konnte und fast alle Kunden der Beklagten sogenannte Referenzkunden sind; für einen sogenannten Kaufkundenvertrag war er gar nicht zum Vertragsschluss berechtigt. Allein dies stellt schon eine arglistige Täuschung dar:

Eine arglistige Täuschung liegt grundsätzlich auch dann vor, wenn unter Hervorhebung besonderer Umstände von einem besonders günstigen Preis oder von einem besonderen Angebot gesprochen wird, der tatsächliche Preis aber keineswegs günstig ist und das Angebot auch anderen Kunden regelmäßig gemacht wird. Das Landgericht Düsseldorf hat in einem Urteil vom 02.08.2012 (11 O 29/11) hierzu ausgeführt, dass dem Vertragspartner hierdurch suggeriert werde, er könne einen besonders günstigen Vertrag abschließen. Hierbei werde aber verschleiert, dass ein Kaufkundenangebot für den Vertragspartner gar nicht relevant sei. Das Landgericht führt weiter aus:

„Hieraus folgt, dass die sogenannten Partnerunternehmen als Referenzkunden keine günstigeren Konditionen erhalten, sondern eine ganz andere Leistung als ein Kaufkunde mit dem Erwerb von Urheberrechten. Damit wird die Willensentschließung des Kunden dahingehend beeinflusst, als die für die Referenzkunden vorgesehene Preisgestaltung einem nicht relevanten Alternativangebot gegenübergestellt wird. Den Kunden wird somit ein unzutreffender Vergleichsmaßstab suggeriert, um damit von einer eigenständigen Bewertung der Preise abzulenken. Die Beklagte hat insoweit in unzulässiger Weise auf die für den Kläger maßgebliche Beurteilungsgrundlage eingewirkt. Daher kommt es nicht darauf an, ob das Referenzkundenangebot der Beklagten tatsächlich günstig ist oder nicht. Denn die Täuschung dient gerade dazu, den Kunden zu einem Vertragsschluss zu bewegen, den dieser bei wahrheitsgemäßer Erklärung nicht oder nur zu anderen Bedingungen abgeschlossen hätte. Gerade der bewusst erweckte Anschein des selben Vertriebsmodells für verschiedene Kunden, stellt jedoch die arglistige Täuschung dar, da es nur ein einheitliches Vertriebsmodell für die Kunden gibt, die einen sogenannten Internet-System-Vertrag unterzeichnen.“

Diesen überzeugenden Ausführungen schließt sich das Gericht an. Auch im vorliegenden Fall hat der Vertriebsberater der Beklagten, der Zeuge nach seinen Bekundungen eine Gegenüberstellung von Kosten auf dem sogenannten T-Konto – einem von der Beklagten entwickelten Formular – vorgenommen. Hier hat der Zeuge in der Spalte, die als „Kunde“ bezeichnet wird, Investitionskosten von 12.000 – 15.000 € angegeben und monatliche Kosten von 320 – 420 € angegeben. In der Spalte „Partnerunternehmen“ sind demgegenüber nur monatliche Kosten von 130,00 € angegeben. Zwar hat der Zeuge bekundet, dass es sich bei der Gegenüberstellung bei den Zahlen aus der Spalte „Kunde“ nicht um konkrete Zahlen für Kaufkunden bei der Beklagten handeln würde sondern um Kosten die sich aus dem freien Markt ergeben würden. Dies ist aber nicht glaubhaft und die Verwendung des von der Beklagten entwickelten Formulars erweckt zumindest bei dem Kunden den Eindruck, dass zwei verschiedene Angebote der Beklagten gegenüber gestellt werden – die aber tatsächlich so nicht zur Verfügung standen.

Die Beklagte handelte auch arglistig, da sie bewusst die Vertriebsbeauftragten in der Gegenüberstellung der Kosten schult und die Formulare zur Verfügung stellte.

Die Anfechtung wurde mit Schriftsatz vom 05.08.2011 erklärt. Diese ist auch nicht zu spät erfolgt, da die Jahresfrist nach § 124 BGB erst mit Kenntnis der Täuschung beginnt. Kenntnis lag erst im Frühjahr 2011 vor.

Die Beklagte kann sich auch nicht mit Erfolg darauf berufen, dass die arglistige Täuschung aus dem Vertragsschluss von 2008 durch den neuen Vertrag vom 08.03.2011 aufgehoben und sozusagen geheilt worden sei. Auch dieser Vertrag ist wirksam angefochten worden und stellt eine Täuschung dar.

Der Vertrag vom 08.03.2011 enthält überraschende und mehrdeutige Klauseln im Sinne des § 305c BGB. Hiernach werden Bestimmungen in Allgemeinen Geschäftsbedingungen, die nach den Umständen, insbesondere nach dem Erscheinungsbild des Vertrages so ungewöhnlich sind, dass der Vertragspartner hiermit nicht zu rechnen braucht, unwirksam.

Das Vertragsformular vom 08.03.2011 verschleierte bewusst den Umstand, dass hierdurch nicht nur eine Zusatzleistung vereinbart werden soll, sondern ein neuer Vertrag mit einer Laufzeit von erneut 4 Jahren vereinbart werden soll. So ist in dem Vertrag formuliert, dass ein Internetsystem-Vertrag geschlossen werde, welcher inhaltlich dem ursprünglich geschlossenen Vertrag entspreche, jedoch wie folgt erweitert werde. Aus der Verwendung des Wortes „erweitert“ kann ein durchschnittlicher – auch geschäftserfahrener – Leser nur schließen, dass es eine Erweiterung eines bestehenden Vertrages ist und nicht ein gänzlich neuer Vertrag. So ist auch von einer Erhöhung des monatlichen Entgelts die Rede, was ebenfalls suggeriert, dass es sich um eine Erweiterung des bestehenden Vertrages handelt und verschleierte, dass es sich um einen neuen Vertrag handeln soll. So ist auch ausdrücklich angegeben, dass der Leistungsumfang konstant bleibt. Laufzeitbeginn soll das Datum der Unterzeichnung sein. Dies kann ein durchschnittlicher Vertragspartner nur auf die Erweiterung beziehen und es ist nicht hinreichend deutlich, dass ein Laufzeitbeginn für einen neuen Vertrag von 48 Monaten Laufzeit gemeint ist. Dies gilt insbesondere deshalb, weil ausdrücklich angegeben ist, dass die übrigen Vertragsbedingungen unverändert bleiben – dies musste sich nach dem Verständnis des Vertragspartners auch auf die ursprünglich vereinbarte Laufzeit beziehen.

Auch der Umstand, dass eine Erweiterung des Vertrages ohne zusätzliche Kosten angeboten wurde, ist nicht so ungewöhnlich, dass der Kläger mit einer

Laufzeitverlängerung von 48 Monaten rechnen musste. Es ist nicht unüblich, dass im Geschäftsverkehr Kunden zusätzliche Leistungen angeboten werden, um eine Kündigung zum Laufzeitende zu verhindern und die Kunden zu binden. Um wirksam eine Laufzeitverlängerung zu erreichen, hätte die Beklagte hierauf ausdrücklich hinweisen müssen – so wie die vorliegenden Vertragsbedingungen gestaltet sind, sind diese unwirksam und deshalb als kostenlose Vertragserweiterung zu behandeln, die aber dem Schicksal des „Hauptvertrages“ vom 19.08.2008 unterliegt und mit der Anfechtung ebenfalls nichtig ist.

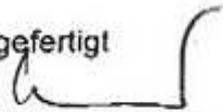
Gegenansprüche nach § 818 BGB hat die Beklagte nicht geltend gemacht.

Der Zinsanspruch folgt aus §§ 280, 286, 291 ZPO.

Die übrigen Nebenentscheidungen ergeben sich aus §§ 91, 709 ZPO.

Streitwert: 3.949,61 €

Ausgefertigt


Schnitzler, Justizhauptsekretär
als Urkundsbeamter der Geschäftsstelle

