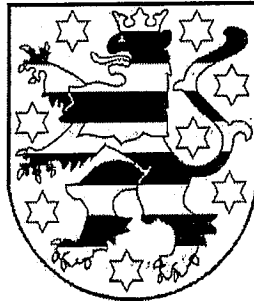


Thüringer Oberlandesgericht

Az.: 1 U 209/14

6 O 40/13 LG Mühlhausen



Beschluss

In dem Rechtsstreit

- Beklagter und Berufungskläger -

Prozessbevollmächtigte:

Rechtsanwälte **Jun Rechtsanwälte**, Salvatorstraße 21, 97074 Würzburg, Gz.:

gegen

Euroweb Internet GmbH, vertreten durch d. Geschäftsführer, Hansaallee 299, 40549 Düsseldorf

- Klägerin und Berufungsbeklagte -

Prozessbevollmächtigte:

Rechtsanwälte **Buchholz & Kollegen**, Jägerhofstraße 19-20, 40227 Düsseldorf, Gz.:

hat der 1. Zivilsenat des Thüringer Oberlandesgerichts in Jena durch

die Richterin am Oberlandesgericht

den Richter am Landgericht

den Richter am Oberlandesgericht

am 21.07.2014

b e s c h l o s s e n :

1. Der Senat beabsichtigt, die Berufung gegen das Urteil des Landgerichts Mühlhausen vom 27.02.2014, Az. 6 O 40/13, gemäß § 522 Abs. 2 ZPO zurückzuweisen, weil er einstimmig der Auffassung ist, dass die Berufung offensichtlich keine Aussicht auf Erfolg hat, der Rechtssache auch keine grundsätzliche Bedeutung zukommt und weder die Fortbildung des Rechts noch die Sicherung einer einheitlichen Rechtsprechung eine Entscheidung des Berufungsgerichts erfordert. Auch die Durchführung einer mündlichen Verhandlung über die Berufung ist nicht geboten.
2. Hierzu besteht Gelegenheit zur Stellungnahme **binnen zwei Wochen** nach Zustellung dieses Beschlusses.

Gründe

Das Landgericht ist zutreffend davon ausgegangen, dass der zwischen den Parteien geschlossene "Internet-System-Vertrag" rechtlich als Werkvertrag einzuordnen ist (BGH, Urteil vom 27. Januar 2011 – VII ZR 133/10 –, BGHZ 188, 149-157; BGH, Urteil vom 4. März 2010 - III ZR 79/09, BGHZ 184, 345).

1. Nichtigkeit des Vertrags

a) Anfechtung wegen arglistiger Täuschung

Das erstinstanzliche Gericht hat zutreffend festgestellt, dass die in dem anwaltlichen Schreiben vom 12.08.2011 erklärte Anfechtung nicht wirksam ist, da die Voraussetzungen einer arglistigen Täuschung nicht vorliegen.

Ein Anfechtungsrecht des Beklagten ergibt sich nicht daraus, dass die Klägerin mit einem Lockvogelangebot geworben hat.

Der Begriff des "Lockvogelangebots" entstammt dem Wettbewerbsrecht. Er bezeichnet dort eine besonders preisgünstig angebotene Ware, die nicht oder nur in einer im Verhältnis zur Nachfrage völlig unzureichenden Menge vorhanden ist (BGH, Urteil vom 17. Januar 2008 – III ZR 239/06 –, juris; Köhler in Hefermehl/Köhler/Bornkamm, UWG, 26. Aufl. 2008, § 4 Rn. 10.196; Bornkamm, aaO, § 5 Rn. 8.1). Eine solche Werbung ist nach § 5 Abs. 1 und 5 UWG in der Fassung vom 3. Juli 2004 (BGBl. I S. 1414) irreführend und unlauter im Sinne des § 3 UWG. Nach früherem Wett-

bewerbsrecht konnte sie zugleich auf der Grundlage des § 1 UWG a.F. sittenwidrig sein (Baumbach/Hefermehl, Wettbewerbsrecht, 22. Aufl. 2001, § 1 UWG Rn. 258). Der Bundesgerichtshof (Urteil vom 17. Januar 2008 – III ZR 239/06 –, juris) ist zwar davon ausgegangen, dass eine arglistige Täuschung in der Werbung von Kunden mit einem tatsächlich nicht zur Verfügung stehenden "Lockvogel", gesehen werden kann. Diese Voraussetzungen liegen vorliegend indes nicht vor.

Eine arglistige Täuschung durch Vorspiegelung von falschen Tatsachen kann nicht deshalb angenommen werden, weil der Außendienstmitarbeiter, der Zeuge , in einem Vorgespräch erklärt haben soll, dass der Beklagte als Referenzkunde vergünstigte Preise erhalte. Bei dieser Äußerung des Zeugen handelt es sich um kein Lockvogelangebot, das sich auf Leistungen bezieht, die die Klägerin ihren Kunden nicht zur Verfügung stellt. Es bestehen keine Anhaltspunkte dafür, dass diese Aussage falsch ist. Es ist zwischen den Parteien unstrittig, dass die Klägerin auf ihrer Homepage Kunden tatsächlich als Referenzen verlinkt. Die Aussage ist auch nicht hinsichtlich des vergleichsweise günstigen Preises irreführend. Die Klägerin hat vorgetragen, dass sie neben dem von der Beklagten abgeschlossenen Internet-System-Vertrag tatsächlich auch noch ein Angebot für sogenannte "Kaufkunden" vorhält, bei welchem erheblich höhere Kosten anfallen. Die „Kaufkunden“ erhalten für vergleichbare Leistungen im Einzelbezug wesentlich teure Einzelpreise als sie in dem Vertrag kalkuliert worden sind, den die Klägerin mit dem Beklagten geschlossen hat. Solange es wesentlich teurere Vertragsgestaltungen gibt, mit deren Hilfe ein Kunde eine vergleichbare Leistung erhalten kann, trifft die von dem Zeuge getätigte Aussage, ihm werde ein besonders günstiges Angebot gemacht zu, so dass insoweit auch keine Täuschung des Beklagten vorliegt. Soweit die Berufung in der Berufungsbegründung bestreitet, dass die Klägerin die Möglichkeit anbietet, mit Kaufkunden wesentlich teure Verträge abzuschließen, hat sie keinen Erfolg. Die Klägerin hat durch die Aussage des Zeugen , zu beweisen vermocht, dass die Klägerin Standardangebote mit Kaufkunden anbietet und diese in dem Vorgespräch dem Beklagten auch unterbreitet worden sind.

Es bestand zudem keine Aufklärungspflicht hinsichtlich der Tatsachen, die sich aus der Vertragsurkunde ergaben.

Bei Vertragsverhandlungen besteht keine allgemeine Rechtspflicht, den anderen Teil über alle Einzelheiten und Umstände aufzuklären, die dessen Willensentschließung beeinflussen könnten (Staudinger/Singer/v. Finckenstein BGB Bearb. 2004 § 123 Rn. 10; Münch KommBGB/Kramer 5. Aufl. § 123 Rn. 16 bis 18; BGH, Urteil vom 11. August 2010 – XII ZR 192/08 –, juris BGH Urteile vom 13. Juli 1983 - VIII ZR 142/82 - NJW 1983, 2493, 2494 und vom 12. Juli 2001 - IX ZR 360/00 -

NJW 2001, 3331, 3332). Vielmehr ist grundsätzlich jeder Verhandlungspartner für sein rechtsgeschäftliches Handeln selbst verantwortlich und muss sich deshalb die für die eigene Willensentscheidung notwendigen Informationen auf eigene Kosten und eigenes Risiko selbst beschaffen (BGH-Urteil vom 13. Juli 1988 - VIII ZR 224/87 - NJW 1989, 763, 764 m.w.N.). Allerdings besteht nach der Rechtsprechung eine Rechtspflicht zur Aufklärung bei Vertragsverhandlungen auch ohne Nachfrage dann, wenn der andere Teil nach Treu und Glauben unter Berücksichtigung der Verkehrsanschauung redlicherweise die Mitteilung von Tatsachen erwarten durfte, die für die Willensbildung des anderen Teils offensichtlich von ausschlaggebender Bedeutung sind (RGZ 111, 233, 234; vgl. zur Aufklärungspflicht des Vermieters: Senatsurteile vom 16. Februar 2000 - XII ZR 279/97 - NJW 2000, 1714, 1718, vom 28. April 2004 - XII ZR 21/02 - NJW 2004, 2674, vom 28. Juni 2006 - XII ZR 50/04 - NJW 2006, 2618, 2619 und vom 15. November 2006 - XII ZR 63/04 - NZM 2007, 144 zur Aufklärungspflicht des Verkäufers: BGH-Urteile vom 12. Juli 2001 - IX ZR 360/00 - NJW 2001, 3331 und vom 25. Oktober 2007 - VII ZR 205/06 - NJW-RR 2008, 258 Rn. 20 Staudinger/Singer/v. Finckenstein BGB Bearb. 2004 § 123 Rn. 11; MünchKommBGB/Kramer 5. Aufl. § 123 Rn. 16 bis 18). Davon wird insbesondere bei solchen Tatsachen ausgegangen, die den Vertragszweck vereiteln oder erheblich gefährden können (BGH-Urteile vom 13. Dezember 1990 - III ZR 333/89 - NJW-RR 1991, 439 und vom 8. Dezember 1989 - V ZR 246/87 - NJW 1990, 975, zu Kaufverträgen). Eine Tatsache von ausschlaggebender Bedeutung kann auch dann vorliegen, wenn sie geeignet ist, dem Vertragspartner erheblichen wirtschaftlichen Schaden zuzufügen. Die Aufklärung über eine solche Tatsache kann der Vertragspartner redlicherweise aber nur verlangen, wenn er im Rahmen seiner Eigenverantwortung nicht gehalten ist, sich selbst über diese Tatsache zu informieren (vgl. Staudinger/Singer/v. Finckenstein BGB Bearb. 2004 § 123 Rn. 17 m.w.N.). Dies war vorliegend nicht der Fall, da sich die Vertragsmodalitäten wie die monatlich zu zahlende Vergütung und die Laufzeit des Vertrags aus der Vertragsurkunde ergaben. Aus dem Inhalt der Vertragsurkunde ergab sich auch, dass der Beklagte nur ein zeitlich befristetes Nutzungsrecht erhalten sollte.

b) Wucher

Ein Verfahrensfehler des Landgerichts kann nicht darin gesehen werden, dass es kein Sachverständigengutachten dazu eingeholt hat, ob die vereinbarte Vergütung den Tatbestand des Wuchers erfüllt.

Der Beklagte hat nicht hinreichend substantiiert dargelegt, dass der Vertrag wegen Wuchers nach § 138 II BGB unwirksam ist. Es fehlt bereits an der Darlegung eines Missverhältnisses zwischen Leistung und Gegenleistung. Von einem wucherischen Geschäft könnte nur ausgegangen

werden, wenn der Beklagte dargelegt hätte, dass er insgesamt einen Preis zu zahlen habe, der um 100 % oder mehr über dem Marktpreis liegt. Der Beklagte hätte insoweit im Einzelnen Angaben dazu machen müssen, dass und von wem vergleichbare Leistungen zu einem wesentlich geringeren Preis angeboten werden und warum deswegen der Preis für die angebotene Leistung gegenüber dem Marktpreis sittenwidrig überhöht sein soll. Eine solche Darlegung hat der Beklagte auch in der Berufungsbegründung nicht vorgebracht. Deswegen ist auch seinem Beweisantrag auf Einholung eines Sachverständigengutachtens nicht nachzugehen, weil der Beklagte nicht einmal ansatzweise darlegt, welchen Betrag ein Kunde für eine vergleichbare Leistung anderer Anbieter auf dem Markt zu zahlen hätte. Hierzu hätte das Gesamtpaket der Leistungen und der auf dem Markt hierfür geforderten Kosten mit dem von ihm zu zahlenden Preis verglichen werden müssen

Hinzu kommt, dass der Beklagte auch nicht dargelegt hat, dass die Klägerin eine bei ihm bestehende Schwächesituation ausgebeutet hätte. Dass der Beklagte das angebliche Missverhältnis zwischen Leistung und Gegenleistung nicht gekannt habe, reicht für die Annahme einer Schwächesituation nicht aus. Würde man die Unkenntnis der Preisverhältnisse in einem bestimmten Marktsegment für eine Ausbeutung ausreichen lassen, würde letztlich die Überteuerung für den Wuchertatbestand ausreichen. Da es sich bei dem Beklagten um einen Unternehmer im Sinne des § 14 BGB handelt, spräche hingegen selbst dann, wenn ein Missverhältnis gegeben wäre, keine tatsächliche Vermutung für eine verwerfliche Gesinnung. Denn wenn es sich bei dem Benachteiligten um einen Unternehmer handelt, spricht im Gegenteil eine widerlegliche Vermutung gegen eine verwerfliche Ausnutzung der Unterlegenheit des Benachteiligten (MünchKomm-Armbrüster, BGB, 6. Auflage 2012, § 138 Rz. 116). Als Unternehmer kann man von dem Beklagten, auch dann, wenn er nach eigener Einschätzung kein "richtiger Kaufmann", sondern Handwerker "ohne weitergehende Geschäftserfahrung" ist, erwarten, dass er in der Lage ist, sich über die üblichen Preise zu informieren, bevor er einen Vertrag schließt. (OLG Düsseldorf, Urteil vom 25. Oktober 2012 – I-5 U 43/12, 5 U 43/12 –, juris OLG Düsseldorf, Urteil vom 25. Oktober 2012 – I-5 U 43/12, 5 U 43/12 –, juris). Die Berufung hat keine Anhaltspunkte aufgezeigt, die die bestehende Vermutung gegen eine verwerfliche Gesinnung der Klägerin entkräften könnten.

2. Ordentliche Kündigung des Vertrags

Der Beklagte hat den Vertrag mit Schriftsatz vom 03.07.2011 wirksam gemäß § 649 Satz 1 BGB gekündigt. Die hilfsweise erklärte Kündigung beendet das Vertragsverhältnis mit dem Zugang des Kündigungsschreibens bei der Klägerin, weil die hauptsächlich erklärte Anfechtung - wie oben dargelegt - nicht erfolgreich ist. Ein Ausschluss des freien Kündigungsrechts des Bestellers er-

gibt sich weder aus der Natur des Vertrages noch aus den von den Parteien im Einzelnen getroffenen vertraglichen Abreden. Die freie Kündigung ist nicht dadurch ausgeschlossen, dass nach dem Text der Vereinbarung während der vertraglichen Laufzeit von 48 Monaten nur eine Kündigung aus wichtigem Grund vorgesehen ist. Zur Vermeidung von Wiederholungen wird Bezug genommen auf die Entscheidungen des Bundesgerichtshofs BGH, Versäumnisurteil vom 22. November 2007 – VII ZR 83/05 –, BGHZ 174, 267-273; vom 27.01.2011 (NJW 2011, 915 ff) und 24.03.2011 (WM 2011, 1716 ff).

3. Höhe des Vergütungsanspruch § 649 S. 2 BGB

Nach der Kündigung kann die Klägerin gemäß § 649 S. 2 BGB grundsätzlich die Zahlung der vereinbarten Vergütung abzüglich ersparter Aufwendungen verlangen. Diese ergibt sich in Ermangelung feststellbaren anderweitigen Erwerbs aus der Differenz zwischen der vereinbarten Vergütung und den kündigungsbedingt für nicht erbrachte Leistungen ersparten Aufwendungen. Erspart sind solche Aufwendungen, die der Unternehmer bei Ausführung des Vertrages hätte machen müssen und die er wegen der Kündigung nicht mehr machen muss. Dabei ist auf die Nichtausführung des konkreten Vertrages abzustellen. Maßgebend sind die Aufwendungen, die sich auf der Grundlage der vertraglichen Abreden der Parteien unter Berücksichtigung der Kalkulation des Unternehmers ergeben. Dementsprechend muss der Unternehmer zur Begründung seines Anspruchs aus § 649 S. 2 BGB grundsätzlich vortragen, welcher Anteil der vertraglichen Vergütung auf die erbrachten und nicht erbrachten Leistungen entfällt und darüber hinaus vertragsbezogen darlegen, welche Kosten er hinsichtlich der nicht erbrachten Leistungen erspart hat. Erst wenn er eine diesen Anforderungen genügende Abrechnung vorgelegt hat, ist es Sache des Auftraggebers darzulegen und zu beweisen, dass der Unternehmer höhere Ersparnisse erzielt hat, als er sich anrechnen lassen will. Der Unternehmer muss über die kalkulatorischen Grundlagen der Abrechnung so viel vortragen, dass dem für höhere ersparte Aufwendungen darlegungs- und beweisbelasteten Besteller eine sachgerechte Rechtswahrung ermöglicht wird (BGH, Urt. v. 24.03.2011, VII ZR 164/10; MDR 2011, 648 f).

Im vorliegenden Fall genügt die Abrechnung der Klägerin diesen Anforderungen.

Unschädlich ist, dass die Klägerin in ihrer Abrechnung nicht zwischen erbrachten und nicht erbrachten Leistungen differenziert hat. Eine solche Abrechnung ist jedenfalls dann zulässig, wenn nur ein kleiner Teil der geschuldeten Leistung erbracht worden ist (vgl. BGH BauR 2005, 385). Die Klägerin hat unstreitig keine Leistungen erbracht. Sie ist daher im Rahmen der Abrechnung berechtigt, die gesamte Leistung als nicht erbracht zugrunde zu legen. Dies ergibt sich daraus,

dass der Unternehmer auch dann eine Vergütung erhält, wenn die Kündigung erfolgt, bevor er mit der Ausführung des Werks begonnen hat. Dies zeigt, dass die Vergütung gemäß § 649 Satz 2 BGB nicht insgesamt eine Vergütung für ein von dem Unternehmer hergestelltes Teilwerk sein kann. Vielmehr ist sie dann in vollem Umfang eine Entschädigung des Unternehmers für die Verdienstmöglichkeit, die ihm anderenfalls wegen der Kündigung entginge. § 649 Satz 2 BGB unterscheidet nicht zwischen der vollständigen Nichtausführung des Werks und der Teilausführung. Daher kann nicht angenommen werden, dass die Vergütung in dem einen Fall in vollem Umfang Entschädigungscharakter hat, dieser aber dann vollständig entfällt, wenn der Unternehmer eine möglicherweise keine oder nur ganz geringfügige Teilleistung erbracht hat (vgl. BGH BauR 2005, 385; Werner/Pastor, Der Bauprozess, 13. Auflage, Rdn. 1558).

Das Landgericht ist zutreffend davon ausgegangen, dass der Klägerin es obliegt, vertragsbezogene Angaben zu ihren kündigungsbedingt ersparten Aufwendungen zu machen. Sie schuldet aber entgegen der Ansicht des Beklagten keine pauschale Offenlegung ihrer Kalkulation. Ihre Angaben müssen nur so konkret sein, dass es dem Beklagten möglich ist, seinerseits vorzutragen, dass und in welcher Höhe die Klägerin tatsächlich Ersparnisse erzielt hat (vgl. BGH MDR 2011, 648). Entscheidend ist das Informationsbedürfnis des Beklagten für seine Verteidigung (vgl. Palandt-Sprau, BGB, 72. Auflage, § 649 Rdn. 11). Da der Geschäftsbetrieb der Klägerin darauf ausgerichtet ist, eine Vielzahl von Verträgen ähnlichen Inhalts zu schließen, ist es nicht gerechtfertigt, eine Abrechnung zu verlangen, die sich speziell auf die gegenüber dem Beklagten geschuldete Leistung bezieht. Da die Klägerin die individuellen Belange und Bedürfnisse des Kunden nicht im Voraus kennt, kann sie nur eine durchschnittliche Kalkulation für jeden Vertrag erstellen. Dem ist sie gerecht geworden.

Die Klägerin hat einheitlich und konsequent abgerechnet. Sie hat den kalkulierten Verlauf des Vertragsverhältnisses skizziert und die voraussichtlich ersparten Aufwendungen dargelegt. Sie lässt sich folgende Ersparnisse anrechnen:

einmalige Fahrtkosten des Medienberaters:	183,00 €
Portokosten:	30,75 €
Kosten für Büromaterial:	30,00 €
Registrierungskosten für die Internet-Domain:	10,60 €
Hostingkosten der Internetpräsenz:	139,68 €

für den ersparten Einsatz freier Mitarbeiter: 107,36 €
501,39 €

Eine höhere Ersparnis hat die Klägerin sich nicht hinsichtlich der Personalkosten anrechnen zu lassen.

Eine Besonderheit des Internet-System-Vertrags liegt darin, dass im Wesentlichen eine kreative geistige Leistung (das Erstellen und die Pflege einer Website) geschuldet ist. Der hierzu benötigte Material- und Betriebsstoffaufwand ist dagegen verschwindend gering. Daher begründen die Personalkosten den maßgeblichen Kostenfaktor, der auch für die Höhe der ersparten Aufwendungen entscheidend ist. Die Einwände der Berufung gegen das Vorbringen der Klägerin zu der fehlenden Ersparnis bei den Personalkosten sind nicht begründet. Die allgemeine Erwägung, bei einem Wegfall von Verträgen seien auch die festangestellten Mitarbeiter anderweitig einsetzbar, führt nicht zu einer Verringerung der Personalkosten. Denn die Personalkosten für die festangestellten Mitarbeiter sind unabhängig von der konkreten Anzahl der bearbeiteten Verträge. Grundsätzlich liegt eine Ersparnis nur dann vor, wenn diese Personalkosten infolge der Kündigung nicht mehr anfallen. Das kann z.B. der Fall sein, wenn das Personal infolge der Kündigung nicht mehr eingestellt werden muss oder nicht mehr beschäftigt wird.

Dagegen ist es grundsätzlich keine Frage der ersparten Aufwendungen, wenn das Personal weiter beschäftigt und für andere Aufträge eingesetzt wird (BGH IBR 2000, 126). Insoweit ist der Unternehmer gehalten, den durch den Einsatz des Personals erzielten anderweitigen Erwerb in Ansatz zu bringen. Die Klägerin hat zur fehlenden Möglichkeit des anderweitigen Erwerbs ausreichend vorgetragen. Der Beklagte trägt die Darlegungs- und Beweislast für höhere Ersparnisse und die Möglichkeit des anderweitigen Erwerbs. Zwar hat die Klägerin das Informationsbedürfnis für seine Verteidigung zu stillen. Die Klägerin hat indes der ihr obliegenden sekundären Darlegungslast und dem Informationsbedürfnis des Beklagten genügt, indem sie dargelegt hat, wie viele Internet-System-Verträge sie pro Jahr kalkuliert, wie hoch der kalkulierte Zeitaufwand pro Vertrag ist, wie viele Mitarbeiter (festangestellt oder frei) bei ihr im Vertragszeitraum beschäftigt waren, welches Arbeitszeitkontingent damit zur Verfügung steht, wie viele Verträge durchgeführt und gekündigt worden sind. Maßgebend ist, dass die Klägerin - nach ihrem Vorbringen - aufgrund der hohen Anzahl ihrer Mitarbeiter und deren Zeitkapazitäten sowohl ihre Verpflichtungen aus den von ihr geschlossenen Internetsystem-Verträge bearbeiten kann. Nur dann, wenn die Klägerin absolut voll ausgelastet gewesen wäre, so dass sie keinen weiteren Auftrag hätte annehmen können,

würde bei der Kündigung eines Vertrags Kapazität frei werden, die für einen Füllauftrag eingesetzt werden könnte. Diesen Erwerb müsste sie sich dann zurechnen lassen. Hierfür bestehen angesichts des behaupteten Stundenkontingents der Mitarbeiter und der Anzahl der durchgeführten Verträge keine Anhaltspunkte.

Dem Beklagten obliegt es darzulegen, inwieweit die Darlegung der Klägerin un schlüssig ist, um zu begründen, dass die Klägerin ihrer sekundären Darlegungslast nicht genügt hat. Er kann sich nicht auf ein Bestreiten zurückziehen, sondern muss aktiv sein Informationsbedürfnis formulieren. Für die Anrechenbarkeit eines anderweitigen Erwerbs kommt es darauf an, ob der Erwerb aus Aufträgen erzielt worden ist, die als Ersatz für den gekündigten Auftrag angenommen worden sind. Zwischen der Kündigung und der anderen gewinnbringenden Beschäftigung muss ein ursächlicher Zusammenhang bestehen. Der anderweitige Erwerb muss aufgrund eines echten Zusatzauftrags erfolgen, dessen Hereinnahme bei Fortbestand des gekündigten Vertrags nicht möglich gewesen wäre. Gewinn der aus anderen Aufträgen erwirtschaftet wurde, die ohnehin neben dem gekündigten Vertrag ausgeführt wurden, ist kein anderweitiger Erwerb i.S.v. § 649 BGB (vgl. Werner/Pastor, Der Bauprozess 13.Aufl. Rn. 1128, 1723). Dass die Klägerin im Zeitpunkt der Kündigung des Vertrags voll ausgelastet war, kann den Angriffen der Berufung nicht entnommen werden. Nur dann hätten die Mitarbeiter keine freien Kapazitäten gehabt, so dass nach Stornierungen neu abgeschlossene Verträge als Füllaufträge hätten angesehen werden können.

Die Klägerin hat auch nicht die Provision in Abzug zu bringen. Vertriebskosten betreffen keine erbrachten Werkleistungen. Sie sind Akquisekosten, um einen geeigneten Kunden zu finden. Sie dienen der Vertragsanbahnung. Eine auf die Gestaltung einer Website gerichtete Leistung ist darin nicht zu sehen. Gleiches gilt für die EDV-Erfassung des Kunden. Hierbei handelt es sich um eine reine Verwaltungstätigkeit der Klägerin, aber keine Werkleistung gegenüber ihrem Kunden (vgl. OLG Düsseldorf Urteil vom 27.09.2012 I-5 U 36/12, zitiert nach juris).

gez.

Richterin
am Oberlandesgericht

Richter
am Landgericht

Richter
am Oberlandesgericht