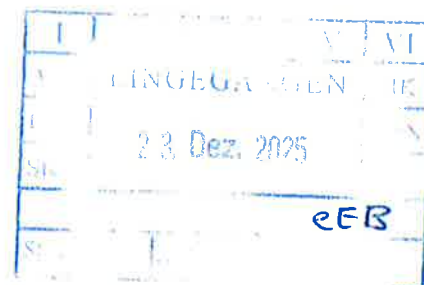


Az.: D 5 O 64/25



Landgericht Konstanz

## Protokoll

aufgenommen in der öffentlichen Sitzung des Landgerichts Konstanz, 5. Zivilkammer, am Montag, 22.12.2025 in Konstanz

**Gegenwärtig:**

Richterin am Landgericht  
als Einzelrichterin

Von der Zuziehung eines Protokollführers gem. § 159 Abs. 1 ZPO wurde abgesehen.

In Sachen

Jürgen Höller Academy GmbH ./  
wg. Lehrgangs- /Unterrichtskosten

erscheinen bei Aufruf der Sache:

- Niemand -

Die Einzelrichterin verkündet

folgendes

## Urteil

unter Bezugnahme auf den Urteilstenor gemäß § 311 ZPO

Richterin am Landgericht

Aktenzeichen:  
D 5 O 64/25



|               |    |     |    |   |    |
|---------------|----|-----|----|---|----|
| I             | II | III | IV | V | VI |
| EINGEGANGEN   |    |     |    |   |    |
| 23. Dez. 2025 |    |     |    |   |    |
| CEB           |    |     |    |   |    |
| SEK           |    |     |    |   |    |

Landgericht Konstanz

## Im Namen des Volkes

### Urteil

In dem Rechtsstreit

**Jürgen Höller Academy GmbH**, vertreten durch d. Geschäftsführer, Lissabonstr. 15, 97424  
Schweinfurt  
- Klägerin -

Prozessbevollmächtigte:

gegen

- Beklagter -

Prozessbevollmächtigte:

wegen Lehrgangs- /Unterrichtskosten

hat das Landgericht Konstanz - 5. Zivilkammer - durch die Richterin am Landgericht ' als  
Einzelrichterin aufgrund der mündlichen Verhandlung vom 10.11.2025 für Recht erkannt:

1. Die Klage wird abgewiesen.
2. Die Klägerin hat die Kosten des Rechtsstreits zu tragen.
3. Das Urteil ist gegen Sicherheitsleistung in Höhe von 110 % des jeweils zu vollstreckenden Betrags vorläufig vollstreckbar.

## Beschluss

Der Streitwert wird auf 8.663,72 € festgesetzt.

## Tatbestand

Die Parteien streiten um Zahlungsansprüche aufgrund einer Profi-Mitgliedschaft bei der Klägerin und schwerpunktmäßig um die Anwendbarkeit des Fernunterrichtsschutzgesetzes (FernUSG).

Die Klägerin betreibt ein Unternehmen für Weiterbildungen. Der Beklagte befand sich am den 25.08.2023 auf einer 3-tägigen Tagung der Klägerin, einem „Sales Boot Camp“ in Interlaken. Während dieser Tagung wurde der Beklagte am 25.08.2023 zu einem Verkaufsstand der Klägerin im Foyer des Tagungshotels geführt. Dort unterzeichnete er einen Vertrag über den „Private Sales Club“ der Klägerin (vgl. Anlage K1). Zu welchem Preis die Mitgliedschaft abgeschlossen wurde, ist zwischen den Parteien streitig. In dem Vertrag ist u.a. folgendes genannt:

„Profi-Mitgliedschaft, Laufzeit: 4 Jahre, 208 Video-Trainingseinheiten (1 Video-Trainingseinheit pro Woche), 8 Online-Seminare à 60 Minuten, Verkäufer-Autosuggestionen (als Video, Audio und PDF), Elite Sales Boot Camp, Teilnahme an drei weiteren Jürgen-Höller-Academy-Seminaren (Digitale Verkaufsmaschine, Rhetorik 1 und Lifting).“

In der dazugehörigen Programmbeschreibung (Anlage K7) wird auszugsweise folgender Programminhalt bzw. Leistungsumfang beschrieben:

### Seite 1:

Dein persönliches Trainingscamp zum Erfolg mit Thore Friedrichs

Die Weltneuheit: Lerne von mir, wie Du zum absoluten TOP-VERKÄUFER wirst und verdreifache durch intensives Training Deine Umsätze!

### Seite 2:

Übung macht den Meister, Training macht den Weltklasse-Verkäufer.

In meinen Seminaren trainieren wir in vier Tagen, wie Du schneller, effektiver und erfolgreicher verkaufen kannst.

Jetzt stell Dir vor, was passieren wird, wenn Du statt 4 Tage 4 Jahre lang trainierst?

Durch stetiges, intensives Training mit Deinem Verkaufstrainer Thore Friedrichs. Jede Woche erhältst Du als

Mitglied im PRIVATE SALES CLUB eine Video-Trainingseinheit. Das heißt, Dein Trainer kommt zu Dir nach Hause und gibt Dir jede Woche einen entscheidenden Verkaufstipp, um noch erfolgreicher, noch schneller, noch einfacher und noch nachhaltiger zu verkaufen.

Der Wochentipp katapultiert Dich jede Woche auf ein neues Niveau. 4 Jahre lang.

Und das Beste: Das Ganze dauert nur 15 Minuten – schneller zum Verkaufserfolg geht es nicht.

Du brauchst dringend einen neuen Verkaufsimpuls? Schau Dir die Videos so oft an, wie Du willst – die Botschaft dringt tief in Dein Unterbewusstsein ein und Du weißt in jeder Verkaufssituation automatisch, was zu tun ist.

### Seite 3:

Deine Leistungen:

208 Videos

8 Online-Seminare

Verkäufer-Autosuggestion

Elite Sales Boot Camp

Drei weitere Seminare der Jürgen Höller Academy

### Seite 4:

Der PRIVATE SALES CLUB ist Dein persönliches Video-Trainingslager von Thore Friedrichs.

Jede Woche erhältst Du eine weitere Video-Lehrgangseinheit automatisch per Mail.

Du trainierst ganz einfach von zuhause aus, ohne ein Seminar besuchen zu müssen, ohne Zeitaufwand, ohne Kosten für Anreise, Hotel etc.

Du bleibst immer am Ball und erreichst durch intensives, kontinuierliches Training Deine Ziele.

Und das ist noch nicht alles:

VIP-Profi-Mitglieder erhalten **208 hochintensive Video-Trainingseinheiten, acht Online-Seminare, Verkäufer-Autosuggestionen und das Seminar ELITE SALES BOOT CAMP®** sowie die Teilnahmeberechtigung an drei weiteren Seminaren der Jürgen Höller Academy (Kunde wird Verkäufer, Rhetorik 1 und Lifing®1) **gratis** dazu.

### Seite 5:

Profi-Mitgliedschaft

Laufzeit: 4 Jahre

208 Video-Trainingseinheiten (1 Video-Trainingseinheit pro Woche)

8 Online-Seminare á 60 Minuten

Verkäufer-Autosuggestionen (als Video, Audio und PDF)

**ELITE SALES BOOT CAMP®**

Teilnahme an drei weiteren Jürgen-Höller-Academy-Seminaren (Kunde wird Verkäufer, Rhetorik 1 und Lifing®1)

15 MIN, 1x Woche, 4 Jahre, 208 Videos

**Seite 6:****ELITE SALES BOOT CAMP® 4-Tages-Intensiv-Seminar**

Nach dem SALES BOOT CAMP® bist Du schon richtig gut im Verkauf, im ELITE SALES BOOT CAMP® wirst Du veredelt.

Du lernst **5 brandneue Profitechniken** zur Einwandbehandlung kennen, die auf den Methoden aus dem SALES BOOT CAMP® aufbauen.

**Seite 7:**

„Die Praxisbeispiele kommen bei mir am besten an. Handlungsaufforderung / Hausaufgabe in jedem Video finde ich sehr gut und wirkungsvoll.“ Steffen Widmann FUGSS GmbH“

Es bestand darüber hinaus die Möglichkeit, an Videokonferenzen teilzunehmen, Fragen im Chat oder per Mail zu stellen, sowie einen allgemeinen Support und Live-Calls in Anspruch zu nehmen. Die Klägerin verfügte bezüglich des „Private Sales Club“ über keine Zulassung gem. § 12 FernUSG.

Nachdem Zahlungen des Beklagten aufgrund seines Schreibens vom 07.09.2023 (vgl. Anlage B2) ausblieben, stellte die Klägerin unter dem 02.05.2024 die abgeschlossene Mitgliedschaft für 48 Monate zum Gesamtpreis von 8.663,72 EUR in Rechnung (vgl. Anlage K2). In der Rechnung wird folgendes aufgeführt:

„Private Sales Club, Menge 208, Einzelpreis 34,97 €, Gesamtpreis 7.273,76 € (netto), Inhalt: VIP-Profi-Mitgliedschaft, 48 Monate Laufzeit mit 208 Video-Trainings-Einheiten inkl. Verkäufer-Autosuggestionen und 8 Online-Seminare, Leistungszeitraum: 31.08.2023 bis zum 25.08.2027“, Gesamtpreis brutto: 8.663,72 €.

Da weiterhin keine Zahlung durch den Beklagten erfolgte, mahnte die Klägerin den Beklagten mit Schreiben vom 16.08.2024 an (vgl. Anlage K 3). Die Klägerin beauftragte das Inkassounternehmen Creditreform Würzburg Bauer & Polyak KG mit der Geltendmachung der offenen Forderung.

**Die Klägerin behauptet**, dass ein Wochenpreis von 34,97 €/netto vereinbart worden sei. Im Anmeldeformular werde eindeutig der eigentliche Wochenpreis i.H.v. 69,97 € "zzgl. Ges. USt" ausgewiesen. Handschriftlich hätten der Mitarbeiter der Klägerin und der Beklagte diesen Nettopreis auf 34,92 € wöchentlich reduziert. Es habe durch den Mitarbeiter der Klägerin auch keine anders lautende Zusicherung gegeben, erst recht habe keine Täuschung stattgefunden.

Die Klägerin meint, dass das Fernunterrichtsschutzgesetz nicht anwendbar sei und der Vertrag daher auch nicht nichtig ist. Das Hauptaugenmerk in der vom Beklagten gebuchten Profimitgliedschaft liege eindeutig auf den 4 Präsenzseminaren, welche einen Umfang von 4 – 5 Tagen pro Seminar einnehmen würden. Der Präsenzanteil bei den 4 inkludierten Seminaren überwiege demzufolge deutlich. Bei den Präsenzseminaren handelte es sich um folgende Seminare: „Elite Sales Boot Camp“, „Digitale Verkaufsmaschine“, „Rhetorik 1“ und „Lifing 1“. Vertragsgegenstand sei kein wie auch immer gearteter Videokurs oder 1:1-Gruppengespräche über Videokonferenz gewesen. Es gebe keine standardisierten Skripte oder Lehrpläne („Curriculum“), wie es beim Fernunterricht typisch wäre.

Des Weiteren beinhaltet der streitgegenständliche Vertrag auch keine Lernerfolgskontrollen bzw. das Ablegen irgendwie gearteter Prüfungen. Die Teilnehmer erhalten und haben auch nicht die Gelegenheit, sich über ihren Lernerfolg bei der Klägerin rückzuversichern. Die Möglichkeit, Fragen zu stellen oder ein Zertifikat zu erhalten, reiche hierfür nicht aus.

Die Klägerin meint darüber hinaus, dass dem Beklagten weder ein außerordentliches, noch ein ordentliches Kündigungsrecht zustehe. Hinsichtlich der Einzelheiten wird auf den Vortrag AS 45f. verwiesen.

Auch ein Widerruf komme nicht in Betracht, da der Stand der Klägerin ein „erweiterter Geschäftsraum“ darstelle. Die Buchung sei im Foyer eines regelmäßig durch die Klägerin genutzten Seminarhotels erfolgt, das als fester Bestandteil der geschäftlichen Infrastruktur diene. Hinsichtlich der Einzelheiten wird auf den Vortrag AS 47, 77f. verwiesen.

Die Klägerin meint, dass sich der Beklagte auch nicht auf Sittenwidrigkeit berufen könne. Das behauptete auffällige Missverhältnis sei schon nicht substantiiert dargelegt, liege aber auch nicht vor.

Neben der Hauptforderung habe der Beklagte auch die bei der Klägerin entstandenen Mahnkosten in Höhe von 30,00 €, sowie die Inkassokosten in Höhe von 522,20 € als Verzugsschaden auszugleichen.

**Die Klägerin beantragt:**

1. Der Beklagte wird verurteilt, an die Klägerin 8.663,72 nebst Zinsen in Höhe von 5 % Punkten über dem Basiszinssatz der EZB hieraus seit 04.06.2024 zu zahlen.
2. Der Beklagte wird verurteilt, an die Klägerin vorgerichtliche Mahnkosten in Höhe von 30,00 € und Inkassokosten in Höhe von 522,20 € zu zahlen.

**Der Beklagte beantragt,**

die Klage abzuweisen.

Der Beklagte meint, dass der zwischen den Parteien geschlossene Vertrag ex tunc nichtig sei. Bei der streitgegenständlichen Mitgliedschaft im Private Sales Club der Jürgen Höller Academy handele es sich um Fernunterricht im Sinne des § 1 FernUSG. Die Klägerin biete auf vertraglicher Grundlage die entgeltliche Vermittlung von Kenntnissen und Fähigkeiten an. Lehrende und der Lernende seien i.S.d. § 1 Abs. 1 Nr. 1 FernUSG überwiegend räumlich getrennt. Eine räumliche Trennung sei bei Online-Veranstaltungen zu bejahen, wenn Lernende zusätzliche Anstrengungen unternehmen müssen, um mit dem Lehrenden Kontakt aufzunehmen. Bei asynchronen Online-Veranstaltungen, wie den vorgefertigten 208 Video-Lehrgangseinheiten, könnten die Teilnehmer, anders als bei Videokonferenzen, nicht live Fragen stellen, sodass die räumliche Trennung zu bejahen sei.

Der Beklagte behauptet, dass das Hauptaugenmerk des Vertrages nicht auf vier Präsenzseminaren liege. Aus dem Vertrag bzw. der Leistungsbeschreibung würden sich keine vier Präsenzseminare ergeben. Der Schwerpunkt liege vielmehr eindeutig auf den 208 Video-Lehrgangseinheiten, welche unstreitig asynchron stattfinden.

Auch die Lernerfolgskontrolle sei zu bejahen, welche vom BGH sehr weit ausgelegt werde. Diese sei bereits gegeben, wenn der Lernende nach dem Vertrag den Anspruch hat, zum Beispiel in einer begleitenden Unterrichtsveranstaltung durch mündliche Fragen zum erlernten Stoff eine individuelle Kontrolle des Lernerfolgs durch den Lehrenden oder seinen Beauftragten zu erhalten. Der Beklagte meint, dass die Webinare, bei denen unstreitig die Möglichkeit bestehe, live Fragen zu stellen (vgl. auch Anlage B1), für die Annahme einer Lernerfolgskontrolle ausreichen.

Darüber hinaus meint der Beklagte, den Vertrag wirksam angefochten und widerrufen zu haben. Der Beklagte behauptet, dass bei Vertragsschluss vereinbart worden sei, dass es sich bei dem Preis von 34,92 € um einen Bruttopreis handele. Dies habe ihm der Verkäufer ausdrücklich und

mehrfach zugesichert. Nach Erhalt der ersten Rechnung habe der Beklagte den Vertrag mit Schreiben vom 07.09.2023 (vgl. Anlage B2) angefochten und die Einzugsermächtigung widerrufen.

Der Beklagte meint, dass sein Schreiben alternativ als sofortige oder ordentliche Kündigung zu verstehen sei. Hinsichtlich der Einzelheiten wird auf den Vortrag ab AS 36 verwiesen.

Der Beklagte beruft sich darüber hinaus auf wirksamen Widerruf des Vertrages, da der Vertrag unstreitig auf einer Tagung und daher außerhalb von Geschäftsräumen im Sinne des § 312b BGB geschlossen worden sei. Darüber hinaus sei das vorliegende Rechtsgeschäft wegen Sittenwidrigkeit nichtig. Bei dem „Verkaufsgespräch“ sei der Beklagte erheblich von dem Mitarbeiter der Jürgen Höller Academy zum Vertragsabschluss gedrängt worden. Es bestehe zudem ein auffälliges Missverhältnis zwischen Leistung und Gegenleistung. Hinsichtlich der Einzelheiten wird auf den Vortrag AS 37, 60f. verwiesen.

Das Gericht hat den Beklagten persönlich angehört. Es wird auf das Protokoll vom 10.11.2025 verwiesen. Hinsichtlich der weiteren Einzelheit der Parteivorträge wird auf die gewechselten Schriftsätze nebst Anlagen verwiesen.

Nach Schluss der mündlichen Verhandlung am 10.11.2025 hat die Klägerin mit Schriftsätzen vom 26.11.2025 und 02.12.2025 weiter zum Umfang der Seminare vorgetragen, worauf Bezug genommen wird.

## Entscheidungsgründe

Die zulässige Klage ist unbegründet. Der Klägerin stehen die geltend gemachten Ansprüche nicht zu.

I.

Die Klage ist zulässig. Das Landgericht ist sachlich zuständig, gem. §§ 71 Abs. 1, 23 Nr. 1 GVG i.V.m. §§ 3, 5 ZPO. Das Landgericht Konstanz ist auch örtlich zuständig. Die Zuständigkeit folgt aus §§ 12, 13 ZPO i.V.m. § 26 Abs. 1 FernUSG.

II.

Die Klage ist unbegründet. Die Klägerin hat keinen Anspruch aus § 611 BGB i.V.m. dem „Private-Sale-Club“-Vertrag vom 25.08.2023. Der Vertrag ist gem. § 7 Abs. 1 FernUSG nichtig, weil die Klägerin für den von ihr angebotenen „Private Sales Club“ nicht über die nach § 12 Abs. 1 FernUSG erforderliche Zulassung verfügte.

1.

Die von der Klägerin als „Private Sales Club“ angebotenen Dienstleistungen sind Fernunterricht im Sinne des § 1 Abs. 1 FernUSG. Nach dieser Vorschrift ist Fernunterricht die auf vertraglicher Grundlage erfolgende, entgeltliche Vermittlung von Kenntnissen und Fähigkeiten (dazu a)), bei der der Lehrende und der Lernende ausschließlich oder überwiegend räumlich getrennt sind (dazu b)) und der Lehrende oder sein Beauftragter den Lernerfolg überwachen (dazu c)).

- a) Die Begriffe „Kenntnisse“ und „Fähigkeiten“ sind unter Berücksichtigung der Entstehungsgeschichte der Norm und der Intention des Gesetzes weit auszulegen. Im Gesetzgebungsverfahren bestand Einvernehmen darüber, dass in § 1 Abs. 1 FernUSG die Vermittlung „jeglicher“ Kenntnisse und Fähigkeiten – „gleichgültig welchen Inhalts“ – angesprochen ist. Eine irgendwie geartete „Mindestqualität“ der Kenntnisse oder Fähigkeiten ist nicht erforderlich (BGH, Urteil vom 12. Juni 2025 – III ZR 109/24, BGH Urt. v. 2.10.2025 – III ZR 173/24).

Danach war die Vermittlung von Kenntnissen und Fähigkeiten vertraglich vereinbart. Ausweislich der die vertraglich geschuldeten Leistungen beinhaltenden Programmbeschreibung der „Academy“, sollte der Schwerpunkt des „Private Sales Club“ in den Modulen liegen, in denen mittels Videomaterials Wissensinhalte vermittelt werden sollten, um zu einem „Weltklasse-Verkäufer“ zu werden. Es sollten Verkaufstipps vermittelt sowie trainiert werden, wie man noch erfolgreicher, schneller und nachhaltiger verkaufen wird; dabei sollten u.a. das Selbstvertrauen, die Kommunikationsfertigkeit und der Umgang mit Kunden trainiert werden.

- b) Es liegt auch eine zumindest überwiegende räumliche Trennung zwischen Lehrendem und Lernendem bei der Vermittlung der Kenntnisse und Fähigkeiten vor.

Ob dieses Tatbestandsmerkmal einschränkend dahingehend auszulegen ist, dass nur asynchron verlaufende Unterrichtseinheiten erfasst sind, kann im vorliegenden Fall offenbleiben. Es überwiegen jedenfalls die asynchronen Unterrichtsanteile. Anders als die Klägerin meint, ist der Schwerpunkt bei einer gesamtheitlichen Vertragsbetrachtung und -auslegung nicht bei vier Präsenz-Seminaren zu sehen. Vielmehr liegt der Schwerpunkt des Vertrags in dem 4-jährigen Zugriff auf die 208-Video-Trainingseinheiten, wobei zu dem asynchronen Teil auch die Verkäufer-Autosuggestionen zu rechnen sind. Hinsichtlich der 8 Online-Seminare kann eine Einordnung offenbleiben.

Aus dem Vertrag ergibt sich, dass über eine Laufzeit von 4 Jahren insgesamt 208 Trainingsvideos zur Verfügung gestellt werden, eines pro Woche. Neben 8 Online-Seminaren und den Verkäufer-Autosuggestionen wird das Elite Sales Boot Camp und die Teilnahme an drei weiteren Seminaren genannt. In der Programmbeschreibung wird bei objektiver Auslegung der Vorteil eines 4-jährigen Trainings herausgestellt. Der Wochentipp aus der Video-Trainingseinheit „katapultiere“ den Kunden jede Woche auf ein neues Niveau, 4 Jahre lang. Die Videos nehmen dabei zwar lediglich 15 Minuten in Anspruch, können aber unbegrenzt häufig angeschaut werden. Es ist von einem „Video-Trainingslager“ die Rede, wobei der Kunde ganz einfach von zuhause aus trainiere, ohne ein Seminar besuchen zu müssen, ohne Zeitaufwand, ohne Kosten für Anreise, Hotel etc. Aus der Programmbeschreibung und dem Vertragsformular ist eine lediglich untergeordnete Rolle der weiteren Seminare zu erkennen. Bereits nach der Beschreibung des Video-Trainingslagers sind diese keine zwingenden Lerninhalte („ohne ein Seminar besuchen zu müssen“). Hinzu kommt, dass diese „Teilnahmeberechtigungen“ an drei weiteren Seminaren „gratis“ dazu erhalten werden. Auch dies legt nahe, dass diese optional sind und lediglich eine begleitende Möglichkeit darstellen. Dazu fügt sich ein, dass – entgegen der Behauptung der Klägerin – nicht alle vier Seminare im Programmheft beschrieben werden, sondern lediglich

auf das Elite Sales Boot Camp eingegangen wird, welches 4 Tage umfassen soll (vgl. Anlage 7, Seite 6). Dieses 4-tägige Seminar nimmt gegenüber den asynchronen Unterrichtseinheiten, welche über 4 Jahre zur Verfügung gestellt werden, eine nur untergeordnete Rolle ein. Die angegebenen Minuten der Video-Einheiten und der Seminardauer können dabei zwar einen ersten Anhalt für die Beurteilung des Schwerpunkts geben. Zum einen ergibt sich eine Zeitaufstellung für die Seminare aber aus dem allein maßgeblichen Vertragsinhalt nicht (BGH, Urteil vom 12. Juni 2025 – III ZR 109/24, BGH Ur. v. 2.10.2025 – III ZR 173/24). Zum anderen ist allein der Umfang des vermittelten Lernstoffs (Nomos-BR/Vennemann FernUSG/Michael Vennemann, 2. Aufl. 2014, FernUSG § 1 Rn. 11, beck-online) und der Umstand maßgeblich, ob Lerninhalte hauptsächlich im Rahmen eines Selbststudiums vermittelt werden. Hier steht ein 4-jähriges „Video-Trainingslager“ mit einer unbekannten Anzahl von Verkäufer-Autosuggestionen einem einmaligen Boot-Camp und drei optionalen Gratis-Seminaren gegenüber. Diesen Seminaren kann daher – unabhängig von ihrer genauen Stunden-Dauer – eine nur untergeordnete Rolle zugemessen werden.

Insofern kann auch offenbleiben, ob nicht nur die drei Zusatz-Seminare, sondern auch das Boot-Camp optional und gratis zur Verfügung gestellt wurde. Darauf deutet jedenfalls die Rechnung (vgl. K2) hin, welche als Leistungsbeschreibung für den abgerechneten Gesamtbetrag lediglich die 208-Trainingseinheiten, die Verkäufer-Autosuggestionen und die 8 Online-Seminare nennt, nicht aber das Boot-Camp.

Der Vortrag zur konkreten Dauer der vier Seminare, welcher die Klägerin erst im Schriftsatz vom 26.11.2025 vorbrachte und konkretisierte, war nicht nachgelassen und nach § 296a ZPO als verspätet zu behandeln. Es käme aber im konkreten Fall, wie bereits beschrieben, auf die Stunden-Anzahl der Seminare nicht an.

- c) Nach dem zwischen den Parteien geschlossenen Vertrag war auch eine Überwachung des Lernerfolgs durch den Lehrenden oder seinen Beauftragten geschuldet.

Nach der Rechtsprechung des BGH (vgl. nur BGH, Urteil vom 12. Juni 2025 – III ZR 109/24, BGH Ur. v. 2.10.2025 – III ZR 173/24) ist dieses Tatbestandsmerkmal weit auszu-legen. Es ist ausreichend, wenn eine individuelle Anleitung des Lernenden vorgesehen ist, die eine Lernerfolgskontrolle ermöglicht. Dazu genügt es, wenn der Lernende nach dem Vertrag den Anspruch hat, zum Beispiel in einer begleitenden Unterrichtsveranstaltung durch mündliche Fragen zum erlernten Stoff, eine individuelle Kontrolle des Lernerfolgs durch den Lehrenden oder seinen Beauftragten zu erhalten. Dabei ist es nicht erforderlich, dass vom Lehrenden (Kontroll-)Fragen gestellt werden, die vom Teilnehmer zu beantwor-ten sind. Vielmehr genügt es, dass dem Teilnehmer ein auf das eigene Verständnis des erlernten Stoffs bezogenes Fragerecht vertraglich eingeräumt ist, wodurch der Teilneh-mer eine persönliche Lernkontrolle herbeiführen und überprüfen kann, ob er die vermittel-ten Inhalte zutreffend erfasst hat und richtig anwenden kann. Dabei genügt eine einzige Lernkontrolle (vgl. BGH, Urteil vom 12. Juni 2025 – III ZR 109/24, BGH Ur. v. 2.10.2025 – III ZR 173/24).

Ein hierauf gerichteter Anspruch des Beklagten ergibt sich aus dem Leistungsspektrum der Klägerin. Aus dem Vertrag und der Programmbeschreibung ergeben sich 8 On-line-Seminare à 60 Minuten, ohne dass hierfür bestimmte Themen angepriesen werden. Dass dem jeweiligen Kunden hierbei in Abgrenzung zu den aufgezeichneten, asynchro-nen Video-Einheiten eine direkte Interaktion bzw. Fragemöglichkeit eingeräumt werden soll, ist nicht nur lebensnah und aus objektivem Empfängerhorizont zu erwarten, sondern bestätigt sich auch mit dem Internetauftritt der Klägerin (vgl. Anlage B1, S.2), wonach in den 8 Webinaren die Möglichkeit besteht, live Fragen zu stellen. Zudem ist es nach un-streitigem Vortrag der Klägerin möglich, an Videokonferenzen teilzunehmen, Fragen im Chat oder per Mail zu stellen, sowie einen allgemeinen Support und Live-Calls in An-spruch zu nehmen. Entgegen der Auffassung der Klägerin genügen diese vom Dienstver-trag umfassten Leistungen aus, um das Tatbestandsmerkmal der Überwachung des Lernerfolgs zu bejahen. Das Fragerecht bezieht sich dabei – jedenfalls auch – auf das ei-gene Verständnis des erlernten Stoffs, wodurch der Teilnehmer eine persönliche Lernkon-

trolle herbeiführen und überprüfen kann, ob er die vermittelten Inhalte zutreffend erfasst hat und richtig anwenden kann. Dass dies Gegenstand des Fragerechts ist, ist zwar in der Programmbeschreibung nicht ausdrücklich erwähnt, folgt jedoch aus deren Auslegung (so auch BGH, Urteil vom 12. Juni 2025 – III ZR 109/24). Wie dargestellt, dient das Programm der Klägerin der Wissensvermittlung und soll als „Trainingslager“ verstanden werden; zudem bezeichnet sich die Klägerin selbst als „Akademie“. Ohne dass es darauf noch ankäme, spricht schließlich auch das ausweislich der Programmbeschreibung erfolgende Stellen von Hausaufgaben (vgl. Anlage 7, S.7) für eine Lernerfolgsüberwachung.

2.

Unstreitig verfügt die Klägerin für den „Private Sales Club“ über keine Erlaubnis nach § 12 Abs. 1 FernUSG. Eine Ausnahme nach § 12 Abs. 1 Satz 3 FernUSG liegt nicht vor.

3.

Der Vertrag ist gem. § 7 Abs. 1 FernUSG ex tunc nichtig, so dass es auf eine etwaige Kündigung oder einen Widerruf nicht mehr ankommt. Insofern besteht dann auch kein Anspruch auf den geltend gemachten Verzugsschaden.

III.

Die Kostenentscheidung beruht auf § 91 Abs. 1 Hs.1 ZPO.

Der Ausspruch über die vorläufige Vollstreckbarkeit folgt aus § 709 ZPO.

#### **Rechtsbehelfsbelehrung:**

Gegen die Entscheidung, mit der der Streitwert festgesetzt worden ist, kann Beschwerde eingelegt werden, wenn der Wert des Beschwerdegegenstands 200 Euro übersteigt oder das Gericht die Beschwerde zugelassen hat.

Die Beschwerde ist binnen **sechs Monaten** bei dem

Landgericht Konstanz  
Untere Laube 27  
78462 Konstanz

einzulegen.

Die Frist beginnt mit Eintreten der Rechtskraft der Entscheidung in der Hauptsache oder der anderweitigen Erledigung des Verfahrens. Ist der Streitwert später als einen Monat vor Ablauf der sechsmonatigen Frist festgesetzt worden, kann die Beschwerde noch innerhalb eines Monats nach Zustellung oder formloser Mitteilung des Festsetzungsbeschlusses eingelegt werden. Im Fall der formlosen Mitteilung gilt der Beschluss mit dem vierten Tage nach Aufgabe zur Post als bekannt gemacht.

Die Beschwerde ist schriftlich einzulegen oder durch Erklärung zu Protokoll der Geschäftsstelle des genannten Gerichts. Sie kann auch vor der Geschäftsstelle jedes Amtsgerichts zu Protokoll erklärt werden; die Frist ist jedoch nur gewahrt, wenn das Protokoll rechtzeitig bei dem oben genannten Gericht eingeht. Eine anwaltliche Mitwirkung ist nicht vorgeschrieben.

Rechtsbehelfe können auch als elektronisches Dokument eingelegt werden. Eine Einlegung per E-Mail ist nicht zulässig. Wie Sie bei Gericht elektronisch einreichen können, wird auf [www.ejustice-bw.de](http://www.ejustice-bw.de) beschrieben.

Schriftlich einzureichende Anträge und Erklärungen, die durch eine Rechtsanwältin, einen Rechtsanwalt, durch eine Behörde oder durch eine juristische Person des öffentlichen Rechts einschließlich der von ihr zur Erfüllung ihrer öffentlichen Aufgaben gebildeten Zusammenschlüsse eingereicht werden, sind als elektronisches Dokument zu übermitteln. Ist dies aus technischen Gründen vorübergehend nicht möglich, bleibt die Übermittlung nach den allgemeinen Vorschriften zulässig. Die vorübergehende Unmöglichkeit ist bei der Erstatteinreichung oder unverzüglich danach glaubhaft zu machen; auf Anforderung ist ein elektronisches Dokument nachzureichen.

Richtern am Landgericht