

Abschrift

2 O 208/25



Landgericht Paderborn

IM NAMEN DES VOLKES

Urteil

In dem Rechtsstreit

[REDACTED]
[REDACTED]

Klägerin,

Prozessbevollmächtigte:

[REDACTED]

gegen

die salesHAX Consulting GmbH, vertr. d. Tareq Jomaa, David Ayrian, Neumühlen
15, 22763 Hamburg,

Beklagte,

Prozessbevollmächtigte:

[REDACTED]

hat die 2. Zivilkammer des Landgerichts Paderborn
auf die mündliche Verhandlung vom 08.12.2025
durch die Richterin Ziegler als Einzelrichterin

für Recht erkannt:

Die Beklagte wird verurteilt, an die Klägerin 8.032,50 EUR nebst Zinsen in Höhe von fünf Prozentpunkten über dem jeweiligen Basiszinssatz seit dem 24.07.2025 zu zahlen.

Die Beklagte wird verurteilt, an die Klägerin außergerichtliche Rechtsanwaltskosten in Höhe von 1.054,10 EUR zu zahlen.

Die Widerklage wird abgewiesen.

Die Kosten des Rechtsstreits trägt die Beklagte.

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

Tatbestand

Die Parteien streiten um Ansprüche aus einem Vertrag über Beratungsleistungen der Beklagten.

Die Klägerin wurde über Social Media auf die streitgegenständlichen Leistungen der Beklagten aufmerksam.

Die Beklagte tätigte unter anderem folgende Werbeaussagen zum Inhalt der Leistungen auf ihrer Website:

„100 % 1:1-Beratung Bei uns gibt es keine überfüllten Live-Calls oder Facebook-Gruppen. Wir arbeiten ausschließlich im 1:1-Kontakt mit regelmäßigen Bootcamps vor Ort in unserem Hamburger Büro

Individuelle Lösungen Wir stehen gegen standardisierte Strategien. Die individuelle Anpassung an Deine Werte und internen Strukturen hat oberste Priorität.

Leadgenerierung: Gemeinsam erstellen wir Deine individuellen Leadgenerierungsstrategien, mit denen Du garantiert 2–5 Neukunden die Woche gewinnst.

Vertrieb-&Verkaufperformance Wir schulen dich im Verkauf und bauen mit dir dein eigenes Vertriebsteam auf.“

„Wie wir arbeiten: • 1:1 und individuell angepasst • Vor Ort sowie Digital • Durch Live-Events & Workshops • Zugang zu einem gleichgesinnten Netzwerk • Durch

deinen Zugang zu einem wertvollen Business-Netzwerk • Durch einen hybrid aus persönlicher Beratung und operativer Begleitung“

„Gibt es eine eins-zu-eins Betreuung? Selbstverständlich! Egal welche Art der Zusammenarbeit wir eingehen. Du hast während des Projektes und darüber hinaus stets mehrere feste Ansprechpartner. Diese sind alle Experten aus der Welt des Vertriebs und können Dich daher bestens betreuen. Für die Kundenbetreuung haben wir sogar eine ganze Kundensupportabteilung eröffnet!“

Zudem warb die Beklagte mit Erfolgen und Umsatzsteigerungen, so beispielsweise:

„Wir haben unzähligen Agenturen dabei geholfen ihre ersten 6- und 7-stelligen Umsätze zu erzielen.

Wir garantieren deinen Erfolg durch die Optimierung aller wichtigen Bereiche: Neukundengewinnung, Recruiting, Kundenbetreuung, und vieles mehr

Erziele drastische Verbesserungen in: Leadgenerierung: Gemeinsam erstellen wir Deine individuellen Leadgenerierungs-strategien, mit denen Du garantiert 2–5 Neukunden die Woche gewinnst.

Vertrieb- & Verkaufsperformance Wir bringen dir den Verkauf bei und unterstützen dich dabei, dein eigenes Vertriebsteam aufzubauen.

Angebot & Positionierung Wir erarbeiten mit Dir gemeinsam Deine individuelle Positionierung, damit Du die richtigen Kunden anziehst.“

Mit Schreiben vom 05.06.2024 unterbreitete die Beklagte der Klägerin ein Angebot unter der Bezeichnung „Vertriebsgenie Corporate (3 Monate Betreuung)“ zu einem Gesamtbetrag von 10.710,00 EUR brutto. Wegen der Einzelheiten des Angebots wird auf die Anl_KGR_1 (Bl. 33 ff. d.A.) verwiesen. Die Klägerin nahm dieses Angebot an und ihr Geschäftsführer nahm Leistungen in Anspruch.

Die Klägerin erhielt Zugang zu einem Portal der Beklagten, auf welchem Videomaterial eingestellt wurde. Dort standen von der Beklagten vorgefertigte Lehrvideos zu bestimmten Themengebieten zum Abruf bereit, welche insgesamt jedenfalls einen Zeitrahmen von 4 ½ Stunden umfassten. Zudem wurden in das Portal Aufzeichnungen von Live-Calls zum Abruf bereitgestellt, diese waren wöchentlich am Donnerstag um 17 Uhr angesetzt. Diesen Live-Calls waren auch weitere Kunden der Beklagten zugeschaltet, der genaue Inhalt der Live-Calls ist zwischen den Parteien streitig, jedoch konnten unter anderem auch Rückfragen zu dem auf der Plattform eingestellten Videomaterial der Beklagten gestellt werden. Bis 09/24 waren in dem Portal 35

Lektionen Live-Calls zu 34 Std. und 36 Min. eingestellt, ab 09/24 jedenfalls 24 Lektionen zu 23 Std. und 51 Min.

Weiterhin nahm der Geschäftsführer der Klägerin einmalig an einem fünf-tägigem „Boot-Camp“ in Räumlichkeiten der Klägerin in Hamburg statt. Hierbei stellte die Beklagte einen Büroraum zur Verfügung, zudem waren Mitarbeiter der Beklagten vor Ort und standen den Teilnehmern direkt und persönlich für einen Austausch zur Verfügung.

Zudem erhielt die Klägerin Zugang zu einer Whatsapp-Gruppe mit Mitarbeitern der Beklagten als „Spezialisten“, welche ihr beratend zur Verfügung standen. Die Parteien standen in dieser in regelmäßigem Kontakt: Es wurden Termine abgestimmt, jedoch auch inhaltliche konkret auf das Geschäft der Klägerin bezogene Fragen des Geschäftsführers der Klägerin beantwortet. Wegen des Inhalts des über Whatsapp gewechselten Schriftverkehrs wird auf die Anlage B4 (Bl. 134 ff. d.A.) verwiesen. Zudem gab es die Option von eins-zu-eins-Calls und Telefonaten mit Mitarbeitern der Beklagten, welche der Geschäftsführer der Klägerin auch in Anspruch nahm. Eine Aufzeichnung dieser erfolgte nicht.

Die Klägerin erbrachte Zahlungen in Höhe von 8.032,50 EUR an die Beklagte. Mit Rechnung vom 10.10.2024 stellte die Beklagte der Klägerin einen Betrag in Höhe von 2.677,50 EUR (brutto) in Rechnung.

Mit Schreiben vom 08.05.2025 erklärten die Prozessbevollmächtigten der Klägerin gegenüber der Beklagten die Kündigung des Vertrages, zudem vorsorglich die Anfechtung und forderten diese zur Rückzahlung der geleisteten Zahlungen in Höhe von 8.032,50 EUR (brutto) sowie der Kosten der vorgerichtlichen Rechtsverfolgung in Höhe von 1.054,10 EUR (brutto) bis zum 23.05.2025 auf. Weiterhin forderten sie die Beklagte auf, rechtsverbindlich anzuerkennen, dass keinerlei künftige Zahlungsverpflichtungen mehr aus dem Vertrag resultieren. Die Klägerin vertrat die Rechtsauffassung, der abgeschlossene Vertrag sei zudem wegen Verstoßes gegen das FernUSG nichtig. Über eine Zulassung nach § 12 FernUSG für die streitgegenständlichen Leistungen verfügt die Beklagte unstreitig nicht.

Mit anwaltlichem Schreiben vom 27.05.2025 wies die Beklagte die geltend gemachten Ansprüche zurück und forderte die Klägerin zur Zahlung des offenen Restbetrages in Höhe von 2.677,50 EUR (brutto) sowie ihrer vorgerichtlichen Kosten der Rechtsverfolgung in Höhe von 1.054,10 EUR (brutto) unter Fristsetzung bis zum 05.06.2025 auf.

Die Klägerin ist der Ansicht, das streitgegenständliche Vertragsverhältnis sei gem. §§ 7 Abs. 1, 12 Abs. 1 FernUSG nichtig und ihr stehe daher ein Rückzahlungsanspruch zu. Insoweit ist die Klägerin – mit weiteren Ausführungen – der Auffassung, dass es sich bei dem streitgegenständlichen Vertragsverhältnis um Fernunterricht im Sinne des § 12 Abs. 1 FernUSG handele. Die diesbezüglichen Voraussetzungen würden vorliegen. Es sei insbesondere theoretisches und praktisches Wissen vermittelt worden. Die Klägerin behauptet, mehr als die Hälfte der Inhalte des Coachings seien in einer Form erbracht worden, in welcher das Wissen über eine „zeitliche Distanz“ vermittelt worden sei. Es seien weniger als 50 % der Inhalt synchron, z.B. durch Live-Calls, vermittelt worden. Im Kern sei ein Kurs auf einer Lernplattform angeboten worden und daneben Live-Calls, diesen hätten jedoch überwiegend kein neues Wissen vermittelt, sondern dem gegenseitigen Austausch und der Lernerfolgsüberwachung gedient. Zudem sei jedenfalls nach den vorvertraglichen Werbeaussagen eine „Überwachung des Lernerfolges“ geschuldet gewesen. Eine solche sei durch die Möglichkeit Rückfragen zu den vermittelten Lerninhalten zu stellen und so den persönlichen Lern- und Wissenstand zu eruieren und zu prüfen auch erfolgt.

Die Klägerin ist der Ansicht, jedenfalls sei der Vertrag durch Anfechtung rückwirkend vernichtet worden. Insoweit behauptet sie, vor Vertragsschluss sei eine intensive, persönliche Betreuung und die Bereitstellung von individuellen auf die Klägerin ausgerichteten Inhalten zugesichert worden. Tatsächlich sei statt einer individuellen, fundierten Betreuung lediglich darauf verwiesen worden, dass innerhalb der Akquise mehr Anrufe getätigt werden müssten und es sei Kritik am Anrufskript der Klägerin geübt worden. Dem Geschäftsführer der Klägerin sei vor Vertragsschluss ausdrücklich garantiert worden, innerhalb von zwei Monaten könne der investierte Betrag wieder erwirtschaftet werden. Zudem sei vorvertraglich und in der Leistungsbeschreibung zugesichert worden, dass die Betreuung unbegrenzt und ohne weitere Zahlungen der Klägerin fortgesetzt werden würde, bis sich ein zusätzlicher Nettoumsatz von mindestens 18.000 EUR einstellen würde. Statt der weiteren Leistungserbringung, sei die Leistung nachträglich in ein teureres Paket integriert und nicht wie vereinbart ohne zusätzliche Kosten fortgeführt worden. Weiterhin seien die angebotenen Methoden von Anfang an ungeeignet gewesen, die versprochenen Erfolge und Umsatzsteigerungen herbeizuführen. Sie behauptet, in Kenntnis der wahren Umstände hätte sie den Vertrag nicht abgeschlossen.

Die Klägerin ist zudem der Ansicht, der Vertrag sei gem. § 138 Abs. 1 BGB nichtig. Zur Begründung trägt sie vor, die angebotenen Leistungen stünden zu der

Zahlungsverpflichtung in einem groben Missverhältnis. Der Wert der Gegenleistung überschreite den marktüblichen Preis um ein Vielfaches, insbesondere verfüge die Beklagte nicht über besondere Fachkenntnisse, die durch das Coaching erworbenen Kenntnisse seien mit einem zu einem Ähnlichen Betrag bepreisten Bachelorstudiengang nicht zu vergleichen.

Die Klägerin ist der Ansicht, es bestehe ein Schadensersatzanspruch aus §§ 280 Abs. 1, 311 Abs. 2, 241 Abs. 2, 249 Abs. 1 BGB, die Pflichtverletzung liege in irreführenden Angaben der Beklagten ihr gegenüber, insoweit verweist sie auf ihre Begründung zur Lernerfolgsüberwachung und Anfechtung.

Die Klägerin hat ursprünglich zu Ziffer 3 beantragt, festzustellen, dass der zwischen der Beklagtenseite und der Klägerin geschlossene Coaching-Vertrag (Vertragsnummer: 11377) nichtig ist und dass keine Zahlungsverpflichtung der Klägerin aus diesem Vertrag resultiert. Nach Einreichung der Widerklage hat sie diesbezüglich mit Schriftsatz vom 06.10.2025 die Erledigung erklärt. Dieser Erledigungserklärung hat sich die Beklagte in der mündlichen Verhandlung vom 08.12.2025 angeschlossen.

Die Klägerin beantragt nunmehr,

die Beklagte zu verurteilen, an sie 8.032,50 EUR nebst Zinsen in Höhe von fünf Prozentpunkten über dem Basiszinssatz ab Rechtshängigkeit zu zahlen,

die Beklagte zu verurteilen, an sie außergerichtliche Rechtsanwaltskosten in Höhe von 1.054,10 EUR zu zahlen.

Die Beklagte beantragt,

die Klage abzuweisen.

Widerklagend beantragt die Beklagte,

die Klägerin zu verurteilen, an sie 2.677,50 EUR zzgl. Zinsen in Höhe von neun Prozentpunkten über dem Basiszinssatz seit dem 16.10.2024 zu zahlen,

die Klägerin zu verurteilen, an sie die Kosten der außergerichtlichen Rechtsverfolgung in Höhe von 885,60 EUR (netto) nebst Zinsen in Höhe von fünf Prozentpunkten über dem Basiszinssatz seit dem 05.06.2025 zu zahlen.

Die Klägerin beantragt,

die Widerklage abzuweisen.

Die Beklagte behauptet, sie habe die ihr obliegenden Vertragsleistungen ordnungsgemäß erbracht. Sie ist der Ansicht, eine Nichtigkeit nach dem FernUSG liege nicht vor, da dessen Voraussetzungen nicht gegeben seien. Zwischen Unternehmen finde das FernUSG nach seinem Sinn und Zweck bereits keine Anwendung, der Vertrag sei zudem im Schwerpunkt auf eine individuelle und persönliche Beratung und Begleitung der Klägerin gerichtet. Dass auch Wissen vermittelt werde, bedeute nicht, dass schwerpunktmäßig die Vermittlung von Wissen geschuldet sei. Schwerpunkt sei vielmehr die Betreuung und Beratung mit dem Ziel der Kundengewinnung und des Unternehmerwachstums. Denn die Dienstleistungen seien zur Steigerung des Umsatzes in Anspruch genommen worden und nicht um didaktisch aufbereitetes Wissen zu erlangen. Vertragsgegenstand sei schwerpunktmäßig die eins-zu-eins-Beratung durch das Consultant-Team mit Ansprechpartnern in verschiedenen Bereichen und regelmäßige Check-in Meetings. Zudem die Beratung in einem wöchentlichen Live-Call zu vertriebsbezogenen Fragestellungen, eine standardisierte Schulung nach festem Curriculum finde nicht statt. Frequenz, Dauer und Inhalte würden sich nach dem Unterstützungsbedarf des jeweiligen Kunden und den im Rahmen des Vertriebs auftretenden Hürden, Fragen und Problemstellungen richten. Die zur Verfügung gestellten Lernvideos seien weder Voraussetzung noch Gegenstand der geschuldeten Beratung, sondern würden lediglich eine Zusatzleistung unabhängig von der Betreuungsleistung darstellen.

Die Beklagte ist der Ansicht, der Vertrag sei auch nicht nichtig gem. § 138 Abs. 1 BGB, denn es erfolge eine Betreuung durch ein kompetentes Team, ein auffälliges Missverhältnis von Leistung und Gegenleistung liege nicht vor, insbesondere würden andere Dienstleister ähnlich bepreiste Verträge anbieten.

Die Beklagte ist der Ansicht, ihr stehe daher die restliche Vergütung aus dem Vertragsverhältnis zu, jedenfalls bestehe ein bereicherungsrechtlicher Anspruch auf Wertersatz. Sie behauptet, sofern die Klägerin den Vertrag nicht mit ihr geschlossen hätte, wäre ein Abschluss mit einem anderen Anbieter erfolgt, um die Umsätze entsprechend zu steigern.

Die Klage ist der Beklagten am 23.07.2025 zugestellt worden. Die Widerklage ist der Klägerin am 17.09.2025 zugestellt worden. Die Kammer hat den Geschäftsführer der Klägerin sowie die Beklagte durch ihren Prozessbevollmächtigten umfassend

angehört. Wegen des Ergebnisses der Anhörungen wird auf das Protokoll der mündlichen Verhandlung vom 08.12.2025 (Bl. 264 ff. d.A.) Bezug genommen. Nach Schluss der mündlichen Verhandlung hat die Beklagte mit Schriftsatz vom 23.12.2025 und 30.12.2025 zu deren Inhalt sowie aktueller Rechtsprechung vorgetragen.

Entscheidungsgründe

Die Klage ist zulässig und begründet, die Widerklage ist zulässig jedoch unbegründet.

A. Die Klage hat in dem geltend gemachten Umfang Erfolg.

I. Ein Anspruch der Klägerin gegen die Beklagte auf Zahlung in Höhe von 8.032,50 EUR folgt aus § 812 Abs. 1 S. 1 Alt. 1 BGB, denn der zwischen den Parteien abgeschlossene Dienstvertrag ist nach §§ 7 Abs. 1, 12 Abs. 1 FernUSG nichtig. Gem. § 812 Abs. 1 S. 1 Alt. 1 BGB ist derjenige, welcher durch die Leistung eines anderen etwas ohne rechtlichen Grund erlangt, diesem zur Herausgabe verpflichtet. Die Beklagte erlangte von der Klägerin bewusst und zweckgerichtet Beträge in Höhe von 8.032,50 EUR und für diese Zahlungen bestand kein Rechtsgrund. Denn der zwischen den Parteien bestehende Dienstleistungsvertrag gem. § 611 BGB., nach welchem die Beklagte gegenüber der Klägerin zur Erbringung von Beratungsleistungen gegen Zahlung einer Vergütung in Höhe von insgesamt 10.710,00 EUR (brutto) verpflichtet war, ist wegen Verstoßes gegen das FernUSG nichtig. Gem. § 7 Abs. 1 FernUSG ist ein Fernunterrichtsvertrag, der von einem Veranstalter ohne die nach § 12 Abs. 1 FernUSG erforderliche Zulassung geschlossen wird, nichtig.

1. Vertragsgegenstand war die Erbringung von Fernunterricht. Gem. § 1 Abs. 1 FernUSG ist Fernunterricht die auf vertraglicher Grundlage erfolgende, entgeltliche Vermittlung von Kenntnissen und Fähigkeiten, bei der der Lehrende und der Lernende ausschließlich oder überwiegend räumlich getrennt sind (Nr. 1) und der Lehrende oder sein Beauftragter den Lernerfolg überwachen (Nr. 2).

a. Der Anwendung des FernUSG steht nicht entgegen, dass es sich bei den Vertragsparteien jeweils um Unternehmer im Sinne des § 14 Abs. 1 BGB handelt, da das Rechtsgeschäft in Ausübung der gewerblichen Tätigkeit erfolgte. Denn der

persönliche Anwendungsbereich des FernUSG erstreckt sich auf alle Personen, die mit einem Veranstalter einen Vertrag über die Erbringung von Fernunterricht im Sinne des §1 FernUSG schließen (BGH, Urt. v. 12.06.2025 – III ZR 109/24, GRUR-RS 2025, 16222 Rn. 32 ff.). Eine Einschränkung ist dem Wortlaut des Gesetzes bereits nicht zu entnehmen, das Fehlen entsprechender Regelungen spricht vielmehr für ein gegenstandsbezogenes Schutzkonzept, um alle potentiellen Teilnehmer vor ungeeigneten Fernlehrgängen zu schützen (BGH, a.a.O. mit weiteren umfassenden Erläuterungen).

b. Die Beklagte schuldete nach dem Vertragsinhalt die Vermittlung von Kenntnissen und Fähigkeiten. Die Begriffe „Kenntnisse“ und „Fähigkeiten“ sind unter Berücksichtigung der Entstehungsgeschichte der Norm und der Intention des Gesetzes weit auszulegen (hierzu und im Folgenden: BGH, Urt. v. 02.10.2025 – III ZR 173/24, GRUR-RS 2025, 27590 Rn. 11; BGH, Urt. v. 12.06.2025 – III ZR 109/24, GRUR-RS 2025, 16222 Rn. 21). Erfasst werden die Vermittlung jeglicher Kenntnisse und Fähigkeit, gleichgültig welchen Inhalts. Eine irgendwie geartete „Mindestqualität“ – beispielsweise in der Form didaktischer Aufbereitung – der Kenntnisse oder Fähigkeiten ist nicht erforderlich. Anderenfalls würden gerade solche Fernunterrichtsverträge aus dem Anwendungsbereich des Gesetzes ausgeschlossen, bei denen der vom Gesetz beabsichtigte Schutz der Fernunterrichtsteilnehmer besonders notwendig ist. Eine solche Vermittlung von Kenntnissen und Fähigkeiten kann auch dann vorliegen, wenn ein grundsätzlich vorhandenes Basisangebot (hier das bereitstellen von Lehrvideos zu bestimmten Themengebieten) durch individuelle Beratungsleistungen ergänzt wird, welche auf eine Wissensvermittlung angelegt sind. Zwar stellte sich nach den schriftlichen Angaben des Angebots der Klägerin lediglich der Zugang zum „salesHAX Vertriebsgeni Corporate Mitgliederbereich“ als eine rein auf Wissensvermittlung gerichtete Leistung dar, denn insoweit wurden auf der Lernplattform Video zu bestimmten Themenbereichen bereit gestellt, über welche sich die Klägerin informieren konnte. Jedoch erfolgte die Vermittlung von Kenntnissen und Fähigkeiten auch im Rahmen der Live-Calls, Telefonate und Whatsapp-Chats. Die Leistungen der Beklagten waren auf ein Unternehmenswachstum seitens der Klägerin gerichtet. In diesem Zusammenhang erfolgten umfangreiche Kontaktaufnahmen, der Geschäftsführer der Klägerin konnte konkrete Nachfragen stellen, um dieses Wachstum herbeizuführen und erhielt von den Mitarbeitern der Beklagten Hinweise und Verbesserungsvorschläge. Beispielsweise erteilte der Mitarbeiter Lukas von Cysewski am 12.08.2024 nach Schilderungen von Problemen (Bl. 138 d.A.) konkrete

Ratschläge dahingehend, dass die Beschäftigung von Mitarbeitern auf „Provisionsbasis“ eher ungeeignet sei und die Einstellung eines Vollzeitmitarbeiters für den gewünschten Erfolg effizienter sei. Am 27.08.2024 (Bl. 140 d.A.) gab er dem Geschäftsführer Informationen wie künftige geschäftlicher Kontakte – mithin auch solche nach Beendigung des streitgegenständlichen Vertragsverhältnisses – erfolgsversprechender gestaltet werden könnten. Am 18.09.2024 (Bl. 143 d.A.) erteilte ein anderer Mitarbeiter der Beklagten – Paul Meier Shx – konkrete Verbesserungsvorschläge zur „Feedback Bewerbung“ und dem Aufbau der Seite – auch insoweit wurden allgemeine Fähigkeiten und Kenntnisse an die Klägerin vermittelt. In einer Gesamtschau der Kommunikation der Parteien über Whatsapp zeigt sich somit, dass nicht nur vereinzelte konkrete Probleme der Klägerin besprochen oder gelöst wurden, sondern dass die erteilten Ratschläge letztlich dazu führen sollten, dass der Geschäftsführer der Klägerin seine persönlichen Fähigkeiten und Kenntnisse im konkreten unternehmerischen Bereich stärken und verbessern sollte. Es fand damit gerade keine bloße Lieferung von Büchern oder anderen Lehrmaterialien statt, sondern vielmehr lag die vertragliche Leistung der Beklagten in dem Element der ständigen Betreuung und der individuellen Anleitung durch den Lehrenden – gerade dieses Element ist ausweislich der Gesetzesbegründung jedoch maßgebliches Kennzeichen eines Fernunterrichtsvertrages (BT-Drs. 7/4245 S. 14). Der Umstand, dass bei diesen persönlichen Beratungsleistungen eine persönliche und individuelle Beratung und Begleitung erfolgt, steht einer Vermittlung von Kenntnissen und Fähigkeiten daher nicht entgegen, sondern fördert diese sogar und macht sie unter Umständen sogar effektiver (OLG Oldenburg, Urt. v. 17.12.2024 – 2 U 123/24, BeckRS 2024, 48325 Rn. 6).

c. Die Vertragsparteien – die Beklagte als Lehrende und der Kläger als Lernende – waren dabei auch überwiegend räumlich getrennt. Fernunterricht ist dadurch gekennzeichnet, dass er sich – im Gegensatz zu Präsenzunterricht – nicht nur ausnahmsweise eines Mediums bedient, um eine ebenfalls nur in Ausnahmefällen vorhandene, unerhebliche räumliche Trennung von Lehrendem und Lernendem zu überbrücken (BT-Drs. 7/4245 S. 14). Zwar erscheint dieses Merkmal fraglich, wenn die Kommunikation zwischen den Parteien vergleichbar zu Präsenzveranstaltungen (wie bei synchronen Veranstaltungen) möglich ist (*Vennemann*, Fernunterrichtsgesetz, 2. Aufl. 2014, § 1 FernUSG Rn. 10). Im vorliegenden Fall sind diese Voraussetzungen jedoch nicht erfüllt, denn selbst bei einer einschränkenden Auslegung überwiegen die asynchronen Unterrichtsanteile. Dem asynchronen Unterricht sind neben den zur

Verfügung gestellten Lehrvideos von ca. 4 ½ Stunden auch die wöchentlich stattfindenden Online-Meetings zuzuordnen. Denn synchrone Unterrichtsanteile, die – wie hier die Donnerstags Live-Calls – zusätzlich aufgezeichnet und den Teilnehmern anschließend zur Verfügung gestellt werden, sind als asynchroner Unterricht zu behandeln, weil sie zeitversetzt zu einem beliebigen Zeitpunkt angeschaut werden können und eine synchrone Teilnahme damit entbehrlich machen (BGH, Urt. v. 12.06.2025 – III ZR 109/24, GRUR-RS 2025, 16222 Rn. 26). Insoweit sind die insgesamt eingestellten 59 Lektionen zu einem Zeitaufwand von 58 Std. und 27 Min. bereits dem asynchronen Teil zuzurechnen. Auch die Whatsapp-Kommunikation und Telefonate sind diesem asynchronen Teil zuzurechnen. Denn diese Kontaktaufnahme ist mit Präsenzveranstaltungen jedenfalls nicht vergleichbar. Bei einem telefonischen Kontakt mangelt es bereits an der Möglichkeit der persönlichen Wahrnehmung des Gegenübers und seiner Reaktionen. Bei einer Kontaktaufnahme über Whatsapp bleibt es letztlich dem Gesprächspartner überlassen, wann und wie er auf eine Anfrage reagiert, insbesondere ist ein unmittelbarer Austausch und eine direkte „Konfrontation“ mit dem Lernenden nicht vorhanden. Auch bei einer unverzüglichen Antwort liegt letztlich eine unmittelbare Präsenz gegenüber dem Lernenden nicht vor. Insoweit verbleibt als synchroner Anteil lediglich das fünftägige „Boot-Camp“, welches in seiner Dauer dem Zeitraum der räumlichen Trennung der Parteien deutlich untergeordnet ist.

Soweit die Beklagte eingewandt hat, die bereit gestellten Lernvideos seien nicht Gegenstand der geschuldeten Beratung, sondern würden eine Zusatzleistung darstellen, führt dieser Einwand keiner abweichenden Beurteilung. Zwar ist maßgebend grundsätzlich der zwischen den Parteien vereinbarte Vertragsinhalt, der Zugriff auf den Mitgliederbereich und die dort zur Verfügung gestellten Lernvideos war jedoch gerade Vertragsinhalt. Dem steht auch nicht entgegen, dass eine ausdrückliche Aufzählung als Vertragsgegenstand nicht erfolgte, denn bereits nach dem eigenen Vortrag der Beklagten handelt es sich insoweit nicht um eine ausnahmsweise zur Verfügung gestellte Leistung, vielmehr ist diese Teil ihres Konzeptes und damit Bestandteil des vertraglich geschuldeten Zugriffs.

d. Die Beklagte war aufgrund des zwischen den Parteien geschlossenen Vertrages auch verpflichtet, den Lernerfolg der Klägerin zu überwachen. Das Tatbestandsmerkmal der Überwachung des Lernerfolgs weit auszulegen und es ist ausreichend, wenn eine individuelle Anleitung des Lernenden vorgesehen ist, die eine Lernerfolgskontrolle ermöglicht (hierzu und im Folgenden: BGH, Urt. v. 02.10.2025 –

III ZR 173/24, GRUR-RS 2025, 27590 Rn. 18; BGH, Urt. v. 12.06.2025 – III ZR 109/24, GRUR-RS 2025, 16222 Rn. 28). 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 beantworten sind. Vielmehr genügt es, dass dem Teilnehmer ein auf das eigene Verständnis des erlernten Stoffs bezogenes Fragerecht vertraglich eingeräumt ist, wodurch der Teilnehmer eine persönliche Lernkontrolle herbeiführen und überprüfen kann, ob er die vermittelten Inhalte zutreffend erfasst hat und richtig anwenden kann. Soweit sich dies nicht ausdrücklich aus dem Vertrag ergibt, ist dieser aus Sicht der typischerweise an Geschäften dieser Art beteiligten Verkehrskreise auszulegen, wobei der Vertragswille verständiger und redlicher Vertragspartner beachtet werden müsse (BGH, Urteil vom 19. Juni 2005 - XII ZR 107/01 - NJW 2005, 1183 (1184)).

Ein auf Überwachung der Lernkontrolle gerichteter Anspruch der Klägerin ergibt sich aus dem Leistungsprogramm der Beklagten. Die Beklagte schuldete eine umfassende Beratung der Klägerin zur Steigerung des Umsatzes. Erklärtes Ziel, welches durch die Angabe eines garantierten zusätzlichen Nettoumsatzes in Höhe von mindestens 18.000 EUR auch Eingang in den Vertrag fand, war durch Beratungen der Beklagten verkäuferische Expertise aufzubauen und/oder zu verbessern. Unter diesem Hintergrund versteht ein durchschnittlicher Kunde diese Aussagen und Versprechungen gerade dahin, dass die Beklagte als Anbieterin ihn aktiv unterstützt und ihn nicht nur passiv an Lernvideos und Live-Calls teilnehmen lässt. Eine aktive Unterstützung bedeutet für den durchschnittlichen Kunden zugleich, dass er Fragen zu den vermittelten Inhalten stellen kann und darf, um seinen Lernerfolg, für den er sich eigenverantwortlich einsetzen muss, durch die Lehrenden kontrollieren zu lassen. Dies zeigt sich auch bereits anhand der umfangreichen Whatsapp-Kommunikation zwischen dem Geschäftsführer der Klägerin und den Mitarbeitern der Beklagten: So stellte der Geschäftsführer der Klägerin beispielsweise am 17.07.2024 (Bl. 135 d.A.) aktiv Rückfragen zu einem Erstgespräch mit der Beklagten und wurde durch deren Mitarbeiter in seinem Verständnis der vermittelten Inhalte bestätigt. Auch erfolgt beispielsweise am 05.08.2024 (Bl. 137 d.A.) durch den Mitarbeiter Lukas von Cysewski die ausdrückliche Nachfrage hinsichtlich aktueller Entwicklungen bei dem Geschäftsführer der Klägerin und ausweislich einer weiteren Nachricht vom 16.10.2024 (Bl. 153 d.A.) kontrollierten die Mitarbeiter die von der Klägerin getätigten

Anrufe auch aktiv, insoweit wurde eine Kontrolle des Erfolgs der bislang vermittelten Fähigkeiten und Kenntnisse in der Form des Umfangs von Kontaktaufnahmen zu potentiellen Kunden und deren Umsetzung durch den Geschäftsführer der Klägerin durch die Beklagte vorgenommen.

2. Da die Beklagte unstreitig nicht über die erforderliche Zulassung gem. § 12 Abs. 1 S. 1 FernUSG für die streitgegenständlichen Leistungen verfügt, war der Vertrag gem. § 7 Abs. 1 FernUSG nichtig. Insbesondere war der Fernunterricht nicht gem. § 12 Abs. 1 S. 3 FernUSG zulassungsfrei, denn nach seinem Inhalt und Ziel dienten die von der Beklagten vermittelten Kenntnisse und Fähigkeiten gerade nicht ausschließlich der Freizeitgestaltung oder Unterhaltung, sondern waren aufgrund der beabsichtigten Umsatzsteigerungen vielmehr der gewerblichen Tätigkeit der Klägerin zuzuordnen. Auch handelte es sich um ein selbständiges Angebot, dessen Ziel primär und nicht lediglich in unselbständiger Ergänzung anderer, in sich abgeschlossener selbständiger Bildungsangebote, die sich zur Nutzung in Verbindung mit anderen Bildungsangeboten eignen, in der beabsichtigten Umsatzsteigerung bestand, sodass die Anwendung des § 12 Abs. 1 FernUSG auch nicht gem. § 18 S. 1 FernUSG ausgeschlossen ist.

3. Aufgrund der Nichtigkeit des abgeschlossenen Vertrages hat die Klägerin einen Anspruch auf Rückerstattung der geleisteten Zahlungen in Höhe von 8.032,50 EUR. Der Wert der beklagtenseits erbrachten Leistungen ist im Rahmen der Saldotheorie nicht zu berücksichtigen. Nach der Saldotheorie ist bei der kondiktionsrechtlichen Rückabwicklung eines nichtigen gegenseitigen Vertrages durch Vergleich der durch den Bereicherungsvorgang verursachten Vor- und Nachteile zu ermitteln, für welchen der Beteiligten sich ein Überschuss (Saldo) ergibt, dieser Beteiligte ist Gläubiger eines einheitlichen von vornherein durch Abzug der ihm zugeflossenen Vorteile beschränkten Bereicherungsanspruchs (BGH, Urt. v. 11.12.2024 – IV ZR 191/22 NJW-RR 2025, 233 235)). Auch bei Anwendung der Saldotheorie obliegt dem Bereicherungsschuldner – mithin der Beklagten – die Darlegungs- und Beweislast für eine die Bereicherung mindernde Position, d.h. auch für etwaige zu verrechnende anspruchsmindernde Nutzungen (BGH, Urt. v. 15.01.2019 – II ZR 392/17, NJW 2019, 1677 (1680)). Denn die Saldotheorie ist nur die folgerichtige Anwendung des in § 818 Abs. 3 BGB zum Ausdruck gekommenen Rechtsgedankens auf gegenseitige Verträge. Für die Voraussetzungen einer Entreicherung trägt derjenige die Beweislast,

der sie geltend macht (BGH, Urt. v. 12.06.2025 – III ZR 109/24, GRUR-RR 16222 Rn. 43).

Ausgehend hiervon besteht ein zu saldierender Wertersatzanspruch der Beklagten hinsichtlich der von ihr geleisteten Dienste nicht. Dass die Beklagte im Zeitpunkt ihrer Dienstleistung wusste, dass sie zur Leistung nicht verpflichtet war (§ 814 BGB) oder Kenntnis von dem Gesetzesverstoß hatte oder sich der Einsicht leichtfertig verschlossen hat (§ 817 BGB) hat die Klägerin weder substantiiert vorgetragen, noch ist aus anderen Umständen ersichtlich, sodass dem Bereicherungsanspruch der Beklagten keine Konditionssperre entgegensteht. Ist die Herausgabe des Erlangten wegen dessen Beschaffenheit des Erlangten nicht möglich – wie vorliegend, da die Dienstleistungen durch die Klägerin bereits in Anspruch genommen wurden und erworbene Kenntnisse und Fähigkeiten nicht zurückgegeben werden können –, so hat der Schuldner gem. § 818 Abs. 2 BGB Wertersatz zu leisten. Bei Dienstleistungen bemisst sich die Höhe des Wertersatzes nach der üblichen, hilfsweise der angemessenen, vom Vertragspartner ersparten Vergütung (BGH, Urt. v. 03.07.2008 – III ZR 260/07, NJW 2008, 3069 (3071)), höchstens jedoch nach der vereinbarten Vergütung (BGH, Urt. v. 07.03.2013 – III ZR 231/12, NJW 2013, 2021 (2023)). Nach den vorstehenden Grundsätzen ist die Dienstleistung aufgrund eines nichtigen Dienstleistungsvertrages nicht wertlos, wenn der Leistungsempfänger mit den Diensten sonst einen anderen betraut und diesem die entsprechende Vergütung hätte zahlen müssen. Die Abwicklung nach Bereicherungsrecht soll nicht demjenigen, der eine gesetzeswidrige Dienstleistung vornimmt, auf einem Umweg doch eine Vergütung verschaffen, sondern nur verhindern, dass der Empfänger der Leistungen daraus einen ungerechtfertigten Vorteil zieht (BGH, Urt. v. 12.06.2025 – III ZR 109/24, GRUR-RS 2025, 16222 Rn. 45). Dass die Klägerin bei fehlender Beauftragung der Beklagten einen anderen Dienstleister beauftragt hätte, hat die Beklagte bereits nicht hinreichend konkret anhand von Tatsachen, welche den Einzelfall der Klägerin betreffen, dargelegt. Zudem nahm die Klägerin zu der Beklagten gerade aufgrund von Bewerbung in Social Media Kontakt auf, insoweit stellt sich der Vertragsabschluss vielmehr als konkret auf die Beklagte bezogen dar und nicht als Ausdruck allgemeiner Recherche nach einem Vertragspartner, welcher Kenntnisse und Fähigkeiten zur Umsatzsteigerung vermitteln sollte. Die Ausführungen der Parteien zu der Werthaltigkeit der von der Beklagten erbrachten Leistungen sind daher nicht entscheidungserheblich.

II. Der Anspruch der Klägerin auf Zahlung von Zinsen in Höhe von fünf Prozentpunkten über dem jeweiligen Basiszinssatz besteht gem. §§ 291, 288 Abs. 1 BGB seit dem 24.07.2025. Denn Rechtshängigkeit trat gem. §§ 253 Abs. 1, 261 Abs. 1 ZPO mit Zustellung der Klageschrift an die Beklagte am 23.07.2025 ein, sodass diese gem. § 187 Abs. 1 BGB ab dem 24.07.2025 die Zahlung von Zinsen schuldet. Die Höhe des Zinses folgt aus § 288 Abs. 1 BGB.

III. Der Klägerin steht ein Anspruch auf Erstattung der ihr für die vorgerichtliche Rechtsverfolgung entstandenen Kosten in Höhe von 1.054,10 EUR gem. § 823 Abs. 2 S. 1 BGB i.V.m. § 12 Abs. 1 S. 1 FernUSG zu. Gem. § 823 Abs. 2 S. 1 BGB ist derjenige, welcher gegen ein den Schutz eines anderen bezweckendes Gesetz verstößt, dem anderen zum Ersatz des daraus entstehenden Schadens verpflichtet. Bei der Regelung des § 12 Abs. 1 FernUSG handelt es sich ausweislich der Gesetzesmaterialien um eine Regelung, welche den individuellen Schutz eines anderen bezweckt, nämlich die Sicherstellung der Qualität von Fernunterricht und der Seriosität der entsprechenden Anbieter für den jeweiligen Lernenden (BT-Drs. 7/4245 S. 12 f.; so auch: OLG Dresden, Endurt. V. 30.04.2025 – 12 U 1547/24, GRUR-RS 2025, 10703 Rn. 65). Dieser Schutzzweck wird durch die in § 12 Abs. 1 S. 1 FernUSG vorgesehene Zulassung durch die zuständige Behörde nach Überprüfung der Voraussetzungen des § 12 Abs. 2 bis 4 FernUSG sichergestellt. Die Beklagte beging den Verstoß gegen diese Vorschrift fahrlässig, denn nach der im Verkehr erforderlichen Sorgfalt hätte es bei der Vermittlung von Kenntnissen und Fähigkeiten, welche überwiegend nicht in Präsenz stattfanden bei Beachtung der in den maßgeblichen unternehmerischen Verkehrskreisen beachteten Sorgfalt jedenfalls einer Anfrage der Zulassungsnotwendigkeit bei der zuständigen Behörde bedurft, das Wirksamkeitshindernis des Vertrages ist daher ihrer Sphäre zuzuordnen. Die geltend gemachten Kosten sind auch ersatzfähig. Kosten der Rechtsverfolgung stellen einen gem. § 249 Abs. 1 BGB ersatzfähigen Schaden dar, sofern der Geschädigte die Einschaltung eines Rechtsanwalts für erforderlich halten durfte. Angesichts der nicht einfach zu überblickenden Rechtslage – welche in der Rechtsprechung kontrovers diskutiert wird und bis hin zu höchstrichterlichen Entscheidungen führt – und der Frage der Einordnung des streitgegenständlichen Vertrages unter das FernUSG durfte die Klägerin die Einschaltung eines Rechtsanwalts zur Wahrnehmung und Durchsetzung ihrer Rechte für erforderlich halten. Die Kosten sind unter Zugrundelegung eines Gegenstandeswertes von 10.710,00 EUR nach dem RVG in der Fassung bis zum 31.05.2025 bei einer 1,3-fachen Geschäftsgebühr (865,80 EUR) und einer

Auslagenpauschale (20,00 EUR) nebst Mehrwertsteuer (186,30 EUR), zu dem geltend gemachten Gesamtbetrag von 1.054,10 EUR erstattungsfähig.

B. Die Widerklage ist zulässig, denn die Rechtshängigkeit der Klage und Parteiidentität bestand, zudem liegt die gem. § 33 ZPO erforderliche Konnexität vor. Denn bei der wechselseitigen Geltendmachung von Ansprüchen im Zusammenhang mit einem zwischen den Parteien bestehenden Fernunterrichtsvertrag begründen sich die Ansprüche aus demselben rechtlichen Verhältnis und es liegt ihnen ein innerlich zusammengehörendes Lebensverhältnis zugrunde.

Die Widerklage ist jedoch unbegründet. Der zwischen den Parteien geschlossene Fernunterrichtsvertrag ist gem. § 7 Abs. 1, 12 Abs. 1 FernUSG nichtig, sodass die Beklagte aus diesem keine Zahlungen mehr verlangen kann. Ein Anspruch auf Zahlung folgt auch nicht aus einem bereicherungsrechtlichen Wertersatzanspruch. Insoweit wird auf die Ausführungen im Rahmen der Klage verwiesen. Mangels Hauptforderung bestehen die seitens der Beklagten geltend gemachten Nebenforderungen ebenfalls nicht.

C. Einer Wiedereröffnung der mündlichen Verhandlung gem. § 156 ZPO bedurfte es aufgrund des von der Beklagten nach Schluss der mündlichen Verhandlung eingereichten Schriftsätze nicht. Denn die Würdigung des Inhalts der mündlichen Verhandlung obliegt dem Gericht, neuer Sachvortrag erfolgte nicht. Die Äußerung von Rechtsauffassungen anderer Gerichte gebietet eine Wiedereröffnung ebenfalls nicht.

D. Die Kostenentscheidung folgt aus §§ 91 Abs. 1 S. 1, 91a ZPO. Über die Kosten des Rechtsstreits war einheitlich zu entscheiden. Hinsichtlich des übereinstimmend für erledigt erklärten Teils (Feststellungsantrag der Klägerin) fallen die Kosten der Beklagten zur Last. Gem. § 91a ZPO, welcher auch bei teilweisen Erledigungserklärungen Anwendung findet, entscheidet das Gericht im Falle der übereinstimmenden Erledigungserklärungen der Parteien über die Kosten unter Berücksichtigung des bisherigen Sach- und Streitstandes. Die diesbezüglichen Kosten waren demnach der Beklagten aufzuerlegen, denn die Feststellungsklage der Klägerin war begründet und sie hatte aufgrund der vorgerichtlichen Aufforderung der Beklagten zur Zahlung der restlichen Vergütung ein rechtliches Interesse an der Feststellung des Nichtbestehens weiterer Zahlungsverpflichtungen aus dem Vertragsverhältnis.

Hinsichtlich des noch rechtshängigen Teils der Klage und der Widerklage waren die Kosten gem. § 91 Abs. 1 S. 1 ZPO der Beklagten aufzuerlegen, da diese unterlegen ist.

E. Die Entscheidung über die vorläufige Vollstreckbarkeit folgt aus §§ 709 S. 1 und 2 ZPO.

Rechtsbehelfsbelehrung:

Gegen dieses Urteil ist das Rechtsmittel der Berufung für jeden zulässig, der durch dieses Urteil in seinen Rechten benachteiligt ist,

1. wenn der Wert des Beschwerdegegenstandes 600,00 EUR übersteigt oder
2. wenn die Berufung in dem Urteil durch das Landgericht zugelassen worden ist.

Die Berufung muss **innerhalb einer Notfrist von einem Monat nach Zustellung** dieses Urteils schriftlich bei dem Oberlandesgericht Hamm, Heßlerstr. 53, 59065 Hamm, eingegangen sein. Die Berufungsschrift muss die Bezeichnung des Urteils (Datum des Urteils, Geschäftsnummer und Parteien) gegen das die Berufung gerichtet wird, sowie die Erklärung, dass gegen dieses Urteil Berufung eingelegt werde, enthalten.

Die Berufung ist, sofern nicht bereits in der Berufungsschrift erfolgt, binnen zwei Monaten nach Zustellung dieses Urteils schriftlich gegenüber dem Oberlandesgericht Hamm zu begründen.

Die Parteien müssen sich vor dem Oberlandesgericht Hamm durch einen Rechtsanwalt vertreten lassen, insbesondere müssen die Berufungs- und die Berufungsbegründungsschrift von einem solchen unterzeichnet sein.

Mit der Berufungsschrift soll eine Ausfertigung oder beglaubigte Abschrift des angefochtenen Urteils vorgelegt werden.