

Abschrift

2 O 304/25



Landgericht Paderborn

IM NAMEN DES VOLKES

Urteil

In dem Rechtsstreit

[REDACTED]

Klägers,

Prozessbevollmächtigte:

[REDACTED]

gegen

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

Beklagte,

Prozessbevollmächtigte:

[REDACTED]

hat die 2. Zivilkammer des Landgerichts Paderborn
auf die mündliche Verhandlung vom 16.02.2026
durch den Richter am Landgericht Robinson als Einzelrichter

für Recht erkannt:

Das Versäumnisurteil vom 16.10.2025 wird mit der Maßgabe aufrechterhalten, dass sich seine vorläufige Vollstreckbarkeit nach diesem Urteil richtet.

Die Beklagte trägt die weiteren Kosten des Rechtsstreits.

Das Urteil ist gegen Sicherheitsleistung i.H.v. 110 % des jeweils zu vollstreckenden Betrages vorläufig vollstreckbar. Die Vollstreckung aus dem Versäumnisurteil darf nur gegen Leistung dieser Sicherheit fortgesetzt werden.

Tatbestand

Die Parteien streiten über einen Rückgewähranspruch des Klägers wegen der vermeintlichen Nichtigkeit eines Vertrages über Coaching-Leistungen.

Der Kläger betrieb als Solo-Selbständiger ein Unternehmen, dessen wesentlicher Gegenstand im Bereich Online-Marketing für den Gesundheitssektor bestand. Er bot Mitarbeitergewinnung, die Erstellung von Webseiten sowie sonstiges Marketing an.

Schon vor Abschluss des streitgegenständlichen Vertrags nahm der Kläger an zwei kleineren Programmen der Beklagten teil. Dabei wurde der Kontakt seitens der Beklagten hergestellt, indem sie den Kläger über das Portal „Linked In“ kontaktierte. Diese beiden Programme bestanden im Wesentlichen aus

- einem Online-Zugang zu einem Videokurs, bei dem Videos zum Durcharbeiten bereitgestellt wurden,
- Gruppen-Live-Calls, welche aufgezeichnet und anschließend zum erneuten Anschauen bereitgestellt wurden,
- einer WhatsApp-Gruppe, in der die Teilnehmer Fragen stellen konnten,
- sowie der Möglichkeit von 1:1-Gesprächen, die mit der Software „Zoom“ abgehalten wurden.

Eines der beiden Programme beinhaltete auch eine Präsenzveranstaltung in Form eines Workshops bei der Beklagten in Hamburg.

Im Rahmen dieser Präsenzveranstaltung wurde dem Kläger seitens der Beklagten der Vertragsabschluss hinsichtlich des hier streitgegenständlichen Programms „Vertriebsgenie Executive“ zu einem Preis von 57.120 Euro (inkl. Mehrwertsteuer) angeboten.

Dabei war das Programm mit der Art.-Nr. 192729 im schriftlichen Angebot der Beklagten wie folgt beschrieben:

„Vertriebsgenie Executive (12 Monate)

- Dauerhafter Zugang zum „Vertriebsgenie Executive Mitgliederbereich“ (inklusive zukünftiger Erweiterungen des Kurses)
- Direkte Ausbildung sowie Betreuung der Vertriebskräfte durch den Vertriebsleiter Tareq Jomaa
- Unterstützung beim Recruiting Prozess (Vorstellungsgespräche, Werbemethodik für Mitarbeiterakquise)
- Monitoring der Performance durch Tracking Tools
- Wöchentliche Besprechung der KPI's
- unbegrenzte Anzahl an Betreuungsgesprächen
- Einrichtung eines CRM Systems sowie die Einarbeitung der Mitarbeiter in dieses System
- Kick-Off Event in den Büroräumlichkeiten in Hamburg
- Persönliche VIP-Betreuung durch Tareq Jomaa und David Ayrian
- wöchentliche CEO Livecalls
- Bootcamp Strukturen.“

Am 05.08.2022 unterzeichnete der Kläger das schriftliche Angebot der Beklagten. Als Vertragsbeginn wurde der 15.09.2022 bezeichnet. Die Laufzeit sollte 12 Monate betragen. Hinsichtlich der weiteren Einzelheiten wird auf die Anl. KGR1 (Bl. 15-17 d.A.) Bezug genommen.

Eine Zulassung im Sinne des § 12 FernUSG bestand für das Programm „Vertriebsgenie Executive“ der Beklagten nicht.

In der Folgezeit nahm der Kläger die Leistungen der Beklagten bis zum Vertragsende in Anspruch. Er hatte Zugang zu dem Portal „Vertriebsgenie Executive“, auf welchem Videomaterial eingestellt wurde. Dort standen von der Beklagten vorgefertigte Lehrvideos zu bestimmten Themengebieten zum Abruf bereit, welche insgesamt jedenfalls einen Zeitrahmen von 9 Stunden umfassten. Zudem wurden in das Portal Aufzeichnungen der wöchentlich stattfindenden, jeweils etwa einstündigen Gruppen-Live-Calls – den sog. „CEO-Livecalls“ – zum Abruf bereitgestellt. Dort konnten unter anderem auch Rückfragen zu dem auf der Plattform eingestellten Videomaterial der Beklagten gestellt werden. Demgegenüber wurden daneben stattfindende 1:1-Livecalls nicht aufgezeichnet. Zudem stand der Kläger per WhatsApp in Kontakt zu verschiedenen Coaches der Beklagten. Dort wurden Termine abgestimmt, jedoch

auch inhaltliche konkret auf das Geschäft des Klägers bezogene Fragen des Klägers beantwortet. Wegen des genauen Inhalts des über WhatsApp gewechselten Schriftverkehrs wird auf die Anlagen B1 und B2 (Bl. 68 ff. d.A.) Bezug genommen. Außerdem nahm der Kläger an vier – jeweils über einen Zeitraum von fünf Tagen dauernden – sog. „Bootcamps“ bei der Beklagten in Hamburg teil.

Der Kläger erbrachte Zahlungen in Höhe von 57.120,00 Euro.

Mit Schreiben vom 04.08.2025 erklärten die Prozessbevollmächtigten des Klägers gegenüber der Beklagten „vorsorglich“ die Kündigung des Vertrages, machten die Nichtigkeit des Vertrags mangels Zulassung des Programms nach dem FernUSG geltend und forderten die Beklagte mit Fristsetzung bis zum 19.08.2025 zur Rückerstattung des geleisteten Honorars in Höhe von 57.120 Euro sowie zur Erstattung der außergerichtlichen Rechtsanwaltskosten in Höhe von 2.623,65 Euro auf.

Eine Zahlung erfolgte darauf nicht. Vielmehr ließ die Beklagte die geltend gemachten Ansprüche mit Schreiben ihrer Prozessbevollmächtigten vom 19.08.2025 zurückweisen.

Der Kläger ist der Ansicht, dass das streitgegenständliche Vertragsverhältnis gemäß §§ 7 Abs. 1, 12 Abs. 1 FernUSG mangels Zulassung nichtig sei und ihm daher ein bereicherungsrechtlicher Rückzahlungsanspruch zustehe. Insoweit ist der Kläger der Auffassung, dass es sich bei dem streitgegenständlichen Vertragsverhältnis um Fernunterricht im Sinne des § 12 Abs. 1 FernUSG handle. Die diesbezüglichen Voraussetzungen lägen vor. Vertraglich sei die entgeltliche Vermittlung von Kenntnissen und Fähigkeiten geschuldet gewesen. Ferner seien Lehrender und Lernender auch überwiegend räumlich getrennt gewesen. Insoweit ist er der Ansicht, dass es ausweislich des Wortlauts der Norm grundsätzlich auf eine räumliche Trennung und nicht auf eine zeitlich versetzte Vermittlung der Inhalte ankomme. Selbst wenn es aber darauf ankommen sollte, ob eine überwiegend asynchrone Vermittlung der Inhalte geschuldet gewesen sei, so ist der Kläger der Ansicht, dass nach der vertraglichen Ausgestaltung eine überwiegend asynchrone Vermittlung von Kenntnissen und Fähigkeiten geschuldet gewesen sei. Die Hauptleistung des Vertrags sei der dauerhafte Zugang zum „Vertriebsgenie Executive Mitgliederbereich“ gewesen, wo das Wissen und die Fähigkeiten in asynchroner Form bereitgestellt worden seien. Ferner behauptet der Kläger, dass auch in tatsächlicher Hinsicht mehr als die Hälfte der Inhalte des Coachings in einer Form erbracht worden sei, in welcher das Wissen über eine „zeitliche Distanz“ vermittelt worden sei. Es seien weniger als 50 % der Inhalte synchron, z.B. durch 1:1-Live-Calls oder Boot-Camps, vermittelt worden. Als asynchrone Vermittlung von Inhalten seien neben der Videoplattform und den Kontaktaufnahmen per WhatsApp sowie Social-Media insbesondere auch die wöchentlichen Gruppen—Live-Calls (sog. CEO-Live-Calls) zu bewerten, da diese –

unstreitig – aufgezeichnet und im Mitgliederbereich zum dauerhaften Abruf bereitgestellt worden seien. Weiterhin ist der Kläger der Ansicht, dass auch die Überwachung des Lernerfolgs geschuldet gewesen sei, weil die Messenger-Gruppen, Gruppen-Videokonferenzen und auch die 1:1-Live-Calls der Möglichkeit gedient hätten, Rückfragen zu den vermittelten Inhalten zu stellen.

Darüber hinaus ist der Kläger der Ansicht, dass der Vertrag jedenfalls durch Anfechtung wegen arglistiger Täuschung rückwirkend vernichtet worden sei. In diesem Zusammenhang behauptet der Kläger, dass bei Abschluss des Vertrags seitens der Beklagten ein unzulässiger Zeit- und Entscheidungsgrund ausgeübt worden sei, indem man ihn mit der Aussage, dass Angebot sei nur bei sofortigem Vertragsschluss gültig, zu dem Abschluss des Vertrags gedrängt habe. Zudem seien die vorvertraglich abgegebenen Erfolgsversprechen nicht eingetreten. In diesem Zusammenhang behauptet der Kläger, die Beklagte habe in Aussicht gestellt, dass es „üblich“ sei, schnell auf monatliche Umsätze im mittleren fünfstelligen Bereich zu wachsen, Vertriebsmitarbeiter einzustellen und die Ratenzahlungen für das Honorar ohne Schwierigkeiten zu bedienen. Tatsächlich – so behauptet der Kläger – habe er die in Aussicht gestellten Ergebnisse nicht erzielt. Eine Verbesserung seiner geschäftlichen Situation sei nicht eingetreten. Stattdessen seien ein Umsatzrückgang und mehrere Monate ohne Einnahmen zu verzeichnen gewesen. Im Ergebnis sei er sowohl mit dem Preis als auch mit der Qualität des Coachings nicht einverstanden gewesen.

Schließlich vertritt der Kläger die Auffassung, dass sich der Rückerstattungsanspruch vor dem Hintergrund der zuvor aufgeführten „irreführenden Angaben“ der Beklagten über die tatsächlichen Verdienstmöglichkeiten aus §§ 280 Abs. 1, 311 Abs. 2, 241 Abs. 2, 249 Abs. 1 BGB ergebe.

Ursprünglich hat der Kläger beantragt, die Beklagte zu verurteilen,

- 1) an ihn 57.120,00 € nebst Zinsen in Höhe von fünf Prozentpunkten über dem Basiszinssatz ab Rechtshängigkeit zu zahlen,
- 2) an ihn außergerichtliche Rechtsanwaltskosten in Höhe von 2.623,65 € nebst Zinsen in Höhe von fünf Prozentpunkten über dem Basiszinssatz ab Rechtshängigkeit zu zahlen.

Die Klageschrift ist der Beklagten am 24.09.2025 zugestellt worden.

Auf diesen Antrag ist im schriftlichen Vorverfahren gegen die Beklagte ein Versäumnisurteil ergangen.

Gegen dieses Versäumnisurteil, das der Beklagten am 18.10.2025 zugestellt worden ist, hat diese mit dem am 29.10.2025 bei Gericht eingegangenen anwaltlichen Schriftsatz ihrer Prozessbevollmächtigten vom selben Tag Einspruch eingelegt und diesen begründet.

Die Klägerin beantragt nunmehr,

das Versäumnisurteil der Kammer vom 16.10.2025 aufrechtzuerhalten.

Die Beklagte beantragt,

das Versäumnisurteil aufzuheben und die Klage abzuweisen.

Die Beklagte behauptet, sie habe die ihr obliegenden Vertragsleistungen ordnungsgemäß erbracht. Eine Anfechtung scheitere bereits an der fehlenden Einhaltung der Anfechtungsfrist. Zudem fehle es an jeglichen Anhaltspunkten für eine arglistige Täuschung. Vielmehr habe der Kläger – insoweit unstreitig – die angebotenen Leistungen über den gesamten Zeitraum in Anspruch genommen, ohne eine etwaige Unzufriedenheit damit zum Ausdruck zu bringen. Vielmehr ergebe sich die Zufriedenheit des Klägers aus dem als Anlagen B1 und B2 vorgelegten WhatsApp-Chatverkehr. Insofern ergebe sich auch kein Rückgewähranspruch wegen etwaiger vorvertraglicher Pflichtverletzung aus §§ 280 Abs. 1, 311 Abs. 2, 241 Abs. 2, 249 Abs. 1 BGB.

Ferner ist die Beklagte der Ansicht, dass für das von ihr angebotene Programm „Vertriebsgenie Executive“ kein Zulassungserfordernis nach § 12 FernUSG bestanden habe, da es sich hierbei nicht um Fernunterricht im Sinne des § 1 FernUSG gehandelt habe. Sie vertritt die Ansicht, dass das FernUSG auf Unternehmer bereits keine Anwendung finden dürfe. Jedenfalls habe der Schwerpunkt der Leistungen der Beklagten nicht auf einer abstrakten Wissensvermittlung, sondern auf einer individuellen Unternehmensberatung gelegen. Soweit eine abstrakte Wissensvermittlung erfolgt sei, sei diese von nachrangiger Bedeutung gewesen. Ferner habe bei der Vermittlung der Inhalte auch keine überwiegende räumliche Trennung zwischen Lehrendem und Lernenden bestanden. Im Ausgangspunkt müsse jenes Merkmal – entgegen dem Wortlaut – einschränkend dahingehend ausgelegt werden, dass eine räumliche Trennung nur dann bestehe, wenn die Inhalte überwiegend zeitlich versetzt – mithin „asynchron“ – vermittelt würden. Bereits eine quantitative Betrachtung ergebe vorliegend, dass die Inhalte überwiegend synchron vermittelt worden seien. So habe es neben den Bootcamps (4 x 50 Stunden) auch nicht aufgezeichnete 1:1-Livecalls (schätzungsweise 52 Wochen x 1-2 Stunden = 91 Stunden) gegeben. Demgegenüber habe das auf der Plattform bereitgestellte Videomaterial nur etwa 9 Stunden umfasst. Die Gruppen-Live-Calls (sog. CEO-Live-Calls; schätzungsweise 52 Wochen x 1 Stunde = 52 Stunden) seien zwar

aufgezeichnet und ebenfalls auf der Plattform bereitgestellt worden. Sie dürften aber deshalb nicht als asynchrone Inhalte erfasst werden, weil eine Aufzeichnung nicht vertraglich geschuldet gewesen sei. Die WhatsApp-Kommunikation sei – unstreitig – nicht aufgezeichnet worden. Schließlich bestehe für den streitgegenständlichen Vertrag auch deshalb kein Zulassungserfordernis, weil eine Überwachung des Lernerfolgs nicht geschuldet gewesen sei. Zum einen sei der vom Bundesgerichtshof vertretenen weiten Auslegung jenes Merkmals entgegenzutreten. Zum anderen könne eine Überwachung des Lernerfolgs vorliegend schon deshalb nicht geschuldet gewesen sein, weil kein abstraktes Wissen vermittelt worden sei.

Letztlich meint die Beklagte, dass der Kläger sich im Rahmen der Saldierung auch einen bereicherungsrechtlichen Wertersatzanspruch der Beklagten gemäß §§ 812, 818 Abs. 2 BGB entgegenhalten lassen müsse. Die von ihr erbrachten Leistungen seien werthaltig gewesen. Die Beklagte behauptet in diesem Zusammenhang, dass die vereinbarte Vergütung für ein derartiges Programm im marktüblichen Bereich gelegen habe. Sie behauptet ferner, dass der Kläger – wenn er nicht die Leistungen der Beklagten in Anspruch genommen hätte – einen Vertrag mit einem anderen Anbieter abgeschlossen hätte. Dies ergebe sich bereits daraus, dass er die Leistungen bis zum Ende des Vertragszeitraums in Anspruch genommen habe.

Das Gericht hat den Kläger persönlich angehört. Wegen der Einzelheiten wird auf das Protokoll der mündlichen Verhandlung Bezug genommen.

Entscheidungsgründe

Die Klage ist zulässig und begründet.

I.

Die Klage ist zulässig.

Die örtliche Zuständigkeit des Gerichts ergibt sich vorliegend aus § 26 Abs. 1 FernUSG, da der Kläger als Teilnehmer seinen allgemeinen Gerichtsstand im hiesigen Bezirk hat.

II.

Die Klage ist auch begründet.

Ein Anspruch des Klägers gegen die Beklagte auf Zahlung in Höhe von 57.120 Euro ergibt sich aus § 812 Abs. 1 S. 1 Alt. 1 BGB.

Gemäß § 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 dem Kläger bewusst und zweckgerichtet Zahlungen in Höhe von 57.120 Euro.

Indes erfolgten die Zahlungen an die Beklagte ohne Rechtsgrund.

Denn der zwischen der Beklagten und dem Kläger geschlossene Vertrag ist nichtig.

1.

Zwar ergibt sich die Nichtigkeit nicht aus § 142 Abs. 1 BGB. Denn soweit der Kläger sich auf eine Anfechtung wegen arglistiger Täuschung beruft, ist – unabhängig davon, ob der geltend gemachte Anfechtungsgrund überhaupt vorliegt und ob in der Kündigungserklärung vom 04.08.2025 eine Anfechtungserklärung erblickt werden kann – jedenfalls die Anfechtungsfrist aus § 124 Abs. 1 BGB nicht gewahrt. Denn der Kläger müsste jedenfalls während der Dauer des vermeintlichen Vertragszeitraums (15.09.2022 bis 15.09.2023) festgestellt haben, dass das Coaching nicht seinen, aufgrund der vorvertraglichen Ankündigungen erweckten Erwartungen entsprochen hätte. Mit der Erklärung vom 04.08.2025 wäre die einjährige Frist, die mit der Entdeckung einer etwaigen Täuschung in Gang gesetzt worden wäre, jedenfalls nicht gewahrt gewesen.

2.

Der zwischen den Parteien geschlossene Vertrag ist aber gemäß § 7 Abs. 1 FernUSG nichtig, weil er von der Beklagten ohne die nach § 12 Abs. 1 FernUSG erforderliche Zulassung geschlossen worden ist.

a)

Bei dem streitgegenständlichen Vertrag handelte es sich um einen Fernunterrichtsvertrag im Sinne des § 1 Abs. 1 FernUSG, welcher einer Zulassung im Sinne des § 12 Abs. 1 FernUSG bedurfte.

Gemäß § 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 und

- der Lehrende oder sein Beauftragter den Lernerfolg überwachen.

aa)

Zunächst steht der Anwendung des FernUSG nicht entgegen, dass es sich bei dem Kläger um einen Unternehmer im Sinne des § 14 Abs. 1 BGB handelte. 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, Urteil vom 12.6.2025 – III ZR 109/24, NJW 2025, 2613, beck-online). 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.).

bb)

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, Urteil vom 12.6.2025 – III ZR 109/24, NJW 2025, 2613, beck-online; BGH, Urt. v. 02.10.2025 – III ZR 173/24, GRUR-RS 2025, 27590 Rn. 11). Erfasst wird die Vermittlung jeglicher Kenntnisse und Fähigkeiten, 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 beispielsweise das Bereitstellen von Lehrvideos zu bestimmten Themengebieten) durch individuelle Beratungsleistungen ergänzt wird. Gerade das Element der Betreuung und der individuellen Anleitung der Lernenden soll ausweislich der Gesetzgebungsbegründung ein maßgebliches Kennzeichen eines Fernunterrichtsvertrages sein (BT-Drs. 7/4245 S. 14). Es ist hingegen nicht erforderlich, dass der Vertrag auf die Vermittlung von abstraktem Wissen angelegt ist. Es genügt auch, dass die Vermittlung praktischer Fähigkeiten geschuldet ist. Keinesfalls bedarf es einer didaktischen Aufbereitung der vermittelten Inhalte (vgl. BGH, Urt. v. 02.10.2025 – III ZR 173/24, GRUR-RS 2025, 27590).

Ob auch Vertragsgestaltungen, bei denen der Schwerpunkt auf der individuellen und persönlichen Beratung und Begleitung des Kunden liegt, auf die Vermittlung von Kenntnissen und Fähigkeiten im Sinne des § 1 Abs. 1 FernUSG gerichtet sind – wofür,

da der Wortlaut der Norm keinerlei Anhaltspunkte für eine einschränkende Auslegung bietet, nicht nur die Gesetzgebungsbegründung spricht (so auch: OLG Dresden, Urteil vom 30. April 2025 – 12 U 1547/24; OLG Oldenburg, Urteil vom 17.12.2024 – 2 U 123/24 –, juris; ausdrücklich offengelassen durch BGH, Urteil vom 12.6.2025 – III ZR 109/24, NJW 2025, 2613, beck-online) – kann das Gericht vorliegend offenlassen. Denn vorliegend bestand der Schwerpunkt der von der Beklagten geschuldeten Leistung in der Wissens- und Fähigkeitenvermittlung. Maßgeblich ist nämlich insoweit die getroffene Vertragsvereinbarung. Zu berücksichtigen ist dabei zunächst, dass die Beklagte bereits durch die Benennung des Programms „Vertriebsgenie Executive“ in Aussicht stellte, die Teilnehmer zu „Vertriebsgenies“ zu machen. Ferner war eine „Ausbildung“ der Vertriebskräfte geschuldet. Auch die Bezeichnung der in dem an erster Stelle der Leistungsbeschreibung aufgeführten „Vertriebsgenie Executive Mitgliederbereich“ bereitgestellten Inhalte als „Kurs“ gab zu verstehen, dass seitens der Beklagten zweifellos schwerpunktmäßig die Vermittlung von Kenntnissen und Fähigkeiten geschuldet war. Letztlich spricht auch die auf eine Mehrzahl von Teilnehmern zugeschnittene Struktur des Programms – das Bereitstellen eines „Mitgliederbereichs“ mit vorgefertigten Videos, sog. CEO-(Gruppen)-Live-Calls, das Durchführen von sog. Bootcamps, die Vergabe einer „Artikelnummer“ – gegen die Annahme, dass es sich vorliegend schwerpunktmäßig um eine individuelle Unternehmensberatung handeln sollte.

cc)

Die Vertragsparteien – die Beklagte als Lehrende und der Kläger als Lernender – sollten nach der getroffenen Vertragsvereinbarung bei der Vermittlung der Inhalte auch überwiegend räumlich getrennt sein.

Ob jene Voraussetzung aus § 1 Abs. 1 Nr. 1 FernUSG entgegen dem Wortlaut einschränkend als überwiegend zeitlich versetzte Vermittlung von Inhalten auszulegen ist (vgl. *Vennemann*, Fernunterrichtsgesetz, 2. Aufl. 2014, § 1 FernUSG Rn. 10; a.A.: OLG Dresden, Urteil vom 30. April 2025 – 12 U 1547/24; OLG Oldenburg, Urteil vom 17.12.2024 – 2 U 123/24 –, juris; ausdrücklich offengelassen durch BGH, Urteil vom 12.6.2025 – III ZR 109/24, NJW 2025, 2613, beck-online) kann das Gericht vorliegend offenlassen.

Denn eine räumliche Trennung im Sinne des § 1 Abs. 1 Nr. 1 FernUSG liegt jedenfalls dann vor, wenn eine überwiegend asynchrone – mithin zeitlich versetzte – Vermittlung der Inhalte geschuldet ist (vgl. BGH, Urteil vom 12.6.2025 – III ZR 109/24, NJW 2025, 2613, beck-online; BGH, Urt. v. 02.10.2025 – III ZR 173/24, GRUR-RS 2025, 27590). Maßgebend ist auch insoweit der zwischen den Parteien vereinbarte Vertragsinhalt und nicht die tatsächliche Umsetzung, weshalb sich eine rein quantitative Gegenüberstellung der tatsächlich asynchron bzw. synchron erfolgten Leistungen

verbietet. Maßgeblich ist vielmehr die Vorstellung der Parteien bei Abschluss des Vertrags.

Nach der Vertragsgestaltung der Beklagten lag der Schwerpunkt ihres Angebots in dem dauerhaften Zugang in dem von ihr so bezeichneten „Vertriebsgenie Executive Mitgliederbereich“, in dem die Inhalte – nämlich die vorproduzierten Videos sowie die aufgezeichneten wöchentlichen CEO-Gruppen-Live-Calls – den Teilnehmern ausschließlich in asynchroner Form bereitgestellt wurden. Dafür, dass dieser Mitgliederbereich den Schwerpunkt darstellen sollte, sprach bereits, dass der „Zugang zum Mitgliederbereich“ in der Leistungsbeschreibung an erster Stelle und dadurch hervorgehoben genannt war (vgl. auch: BGH, Urteil vom 2. Oktober 2025 – III ZR 173/24 –, juris). Zudem wurde der Zugang zum Mitgliederbereich, in dem der Videokurs bereitgestellt wurde, „dauerhaft“ – mithin über die gesamte 12-monatige Vertragsdauer – gewährt und zusätzlich dadurch hervorgehoben, dass der Kunde auf diese Art und Weise auch von „zukünftigen Erweiterungen des Kurses“ profitieren können sollte. Auch dies deutet darauf hin, dass hierin der Schwerpunkt des Angebots liegen sollte, hinter den die vier sog. „Boot-Camps“ und das eine „Kick-Off-Event“ – als einzige Präsenzveranstaltungen – erkennbar zurücktreten sollten. Dem asynchronen Unterricht sind neben den zur Verfügung gestellten Lehrvideos auch die wöchentlich geschuldeten „CEO-Livecalls“, die als Gruppen-Livecalls ausgestaltet waren, zuzuordnen. Synchrone Unterrichtsanteile, die – wie hier jene „CEO-Livecalls“ – 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 (vgl. BGH, Urteil vom 12. Juni 2025 – III ZR 109/24 –, juris). Soweit die Beklagte in diesem Zusammenhang einwendet, dass die Aufzeichnung jener Live-Calls ausweislich des schriftlichen Angebots nicht (ausdrücklich) geschuldet gewesen sei und es sich insoweit um eine freiwillige Zusatzleistung der Beklagten gehandelt habe, ist jedoch zu berücksichtigen, dass die Vertragsvereinbarung vorliegend in besonderem Maße von dem Umstand geprägt war, dass der Kläger zuvor bereits zwei kleinere Programme bei der Beklagten absolviert hatte. Auch dort waren die Gruppen-Livecalls aufgezeichnet und anschließend zum jederzeitigen Zugriff in dem entsprechenden Mitgliederbereich zur Verfügung gestellt worden. Vor dem Hintergrund jener Praxis durfte der Kläger bei Abschluss des streitgegenständlichen Vertrages auch davon ausgehen, dass in dem Mitgliederbereich nicht nur vorgefertigte Videos, sondern auch Aufzeichnungen der Gruppen-Livecalls zur Verfügung stehen würden.

Auf welche Art und Weise die übrigen in dem Angebot beschriebenen Leistungen – unter anderem die Ausbildung und Betreuung der Vertriebskräfte, die Unterstützung beim Recruiting-Prozess, die wöchentlichen Besprechungen der „KPI's“, die unbegrenzte Anzahl an Betreuungsgesprächen, die Einarbeitung der Mitarbeiter in das CRM System und die persönliche VIP-Betreuung – an die Teilnehmenden erbracht

werden würden, insbesondere ob sie im Wege der synchronen Vermittlung (z.B. durch 1:1-Video-Livecalls) oder im Wege der asynchronen Vermittlung (z.B. durch aufgezeichnete Gruppen-Livecalls, durch WhatsApp-Textkommunikation oder normale Telefonate) erbracht werden würden, ließ sich dem Angebot nicht entnehmen. Jedoch muss auch in diesem Zusammenhang berücksichtigt werden, dass der Kläger aufgrund der Handhabung der früheren beiden Programme davon ausgehen konnte, dass der überwiegende Teil der Inhalte asynchron vermittelt werden würde.

dd)

Die Beklagte war aufgrund des zwischen den Parteien geschlossenen Vertrages auch verpflichtet, den Lernerfolg des Klägers zu überwachen. Das Tatbestandsmerkmal der Überwachung des Lernerfolgs ist weit auszulegen. 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 muss (BGH, Urteil vom 19. Juni 2005 - XII ZR 107/01 - NJW 2005, 1183 (1184)).

Ein auf die Überwachung der Lernkontrolle gerichteter Anspruch des Klägers ergibt sich unzweifelhaft aus dem Leistungsprogramm der Beklagten. Zu berücksichtigen ist dabei zunächst, dass die Beklagte bereits durch die Benennung des Programms „Vertriebsgenie Executive“ in Aussicht stellte, die Teilnehmer zu „Vertriebsgenies“ zu machen. Ferner war eine „Ausbildung“ der Vertriebskräfte geschuldet. Auch wurden die in dem Mitgliederbereich bereitgestellten Inhalte als „Kurs“ bezeichnet. Insbesondere der Umstand, dass die Leistungsbeschreibung ein „Monitoring der Performance“ sowie eine „wöchentliche Besprechung der KPI's“ beinhaltete, verdeutlichte, dass die Beklagte auch eine Lernerfolgsüberwachung schulden sollte. Schließlich war für die Teilnehmenden auch ersichtlich, dass sie nicht nur im Rahmen der CEO-Livecalls, sondern auch im Rahmen der „unbegrenzten Anzahl an Betreuungsgesprächen“ und im Rahmen der „persönlichen VIP-Betreuung“ Fragen zu

den ihnen vermittelten Inhalten würden stellen können. Anders als in der von der Beklagten zitierten Entscheidung des Oberlandesgerichts Hamm (OLG Hamm, Hinweisbeschluss vom 15.10.2025 – 12 U 63/25, beck-online) ließen die vorliegend verwendeten Begriffe keinerlei Zweifel daran aufkommen, dass eine Lernerfolgsüberwachung geschuldet sein sollte.

b)

Der vorliegende Vertrag war auch nicht gemäß § 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 vielmehr auf die gewerblichen Tätigkeiten der Teilnehmenden zugeschnitten.

3.

Aufgrund der Nichtigkeit des abgeschlossenen Vertrages hat der Kläger einen Anspruch auf Rückerstattung der geleisteten Zahlungen in Höhe von 57.120 Euro.

Der Wert der beklagenseits 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. 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 der Kläger bei fehlender Beauftragung der Beklagten einen anderen Dienstleister – der zudem für das entsprechende Programm über eine Zulassung nach dem FernUSG verfügt hätte – beauftragt hätte, hat die Beklagte bereits nicht hinreichend konkret anhand von Tatsachen, welche den Einzelfall des Klägers betreffen, dargelegt. Insbesondere kann für diese Annahme vorliegend auch nicht der Umstand herangezogen werden, dass der Kläger die Leistungen der Beklagten bis zum Vertragsschluss in Anspruch genommen hat. Vielmehr liegt die Annahme, dass der Kläger ein anderes Unternehmen mit einer entsprechenden Dienstleistung beauftragt hätte, bereits aufgrund der konkreten Umstände des Zustandekommens des streitgegenständlichen Vertrags fern. Denn dem Kläger, der schon die ersten beiden Programme auf Initiative der Beklagten über die Plattform „Linked In“ wahrgenommen hatte, wurde der Vertragsschluss im Rahmen eines Workshops bei der Beklagten in Hamburg angetragen. Der Kläger hatte daher keine Auswahlentscheidung zwischen verschiedenen Anbietern zu treffen. Vielmehr war ihm ein derartiger Vertrag ausschließlich von der Beklagten angeboten worden. Die Ausführungen der Parteien zu der Werthaltigkeit der von der Beklagten erbrachten Leistungen sind daher nicht entscheidungserheblich.

4.

Der Anspruch des Klägers auf Zahlung von Zinsen in Höhe von fünf Prozentpunkten über dem jeweiligen Basiszinssatz besteht gemäß §§ 291, 288 Abs. 1 BGB seit dem 25.09.2025. Denn Rechtshängigkeit trat gemäß §§ 253 Abs. 1, 261 Abs. 1 ZPO mit Zustellung der Klageschrift an die Beklagte am 24.09.2025 ein, sodass diese gemäß § 187 Abs. 1 BGB ab dem 25.09.2025 die Zahlung von Zinsen schuldet. Die Höhe des Zinses folgt aus § 288 Abs. 1 BGB.

5.

Dem Kläger steht darüber hinaus ein Anspruch auf Erstattung des ihm für die vorgerichtliche Rechtsverfolgung entstandenen Kosten in Höhe von 2.623,65 Euro gemäß § 823 Abs. 2 S. 1 BGB i.V.m. § 12 Abs. 1 S. 1 FernUSG zu. Gemäß § 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 Gesetzgebungsmaterialien 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, Urt. 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 gemäß § 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 der Kläger die Einschaltung eines Rechtsanwalts zur Wahrnehmung und Durchsetzung seiner Rechte für erforderlich halten. Die Kosten sind unter Zugrundelegung eines Gegenstandeswertes von 57.120,00 Euro bei einer 1,3-fachen Geschäftsgebühr und einer Auslagenpauschale von 20,00 Euro nebst Mehrwertsteuer zu dem geltend gemachten Gesamtbetrag von 2.623,65 Euro erstattungsfähig.

Der hierauf anfallende Zinsanspruch des Klägers ergibt sich aus §§ 291, 288 Abs. 1 BGB.

6.

Die prozessualen Nebenentscheidungen beruhen auf §§ 91 Abs. 1 S. 1, 1.Hs., 709 ZPO.

Der Streitwert wird auf 57.120,00 EUR festgesetzt.

Robinson