

**Abschrift**

11 O 8/26



**Landgericht Wuppertal**

**IM NAMEN DES VOLKES**

**Urteil**

In dem Rechtsstreit



Klägers,

Prozessbevollmächtigte:

Rechtsanwälte GHENDLER RUVINSKIJ  
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Blaubach  
32, 50676 Köln,

gegen

die CopeCart GmbH, vertreten durch den Geschäftsführer Jan-Hendrik Brüger,  
Rosenstraße 2, 10178 Berlin,

Beklagte,

Prozessbevollmächtigte:



hat die 1. Kammer für Handelssachen des Landgerichts Wuppertal  
auf die mündliche Verhandlung vom 18.06.2026  
durch den Vorsitzenden Richter am Landgericht Vock, den Handelsrichter Dipl.-Ing.  
Gabriel und den Handelsrichter Kortenbach

### **für Recht erkannt:**

1. Die Beklagte wird verurteilt, an den Kläger 17.850,00 EUR nebst Zinsen in Höhe von 5 %-Punkten über dem Basiszinssatz seit dem 17.01.2026 zu zahlen.
2. Die Beklagte wird verurteilt, an den Kläger vorgerichtliche Rechtsanwaltskosten in Höhe von 1.082,10 EUR nebst Zinsen in Höhe von 5 %-Punkten über dem Basiszinssatz seit dem 17.01.2026 zu zahlen.
3. Im Übrigen wird die Klage abgewiesen.
4. Die Kosten des Rechtsstreits hat die Beklagte zu tragen.
5. Das Urteil ist gegen Sicherheitsleistung in Höhe von 110 % des jeweils zu vollstreckenden Betrages vorläufig vollstreckbar.

### Tatbestand:

Der Kläger betreibt als eingetragener Kaufmann unter der Firma [REDACTED] einen Autohandel.

Die Beklagte vertreibt auf ihrer Online-Plattform Online-Coachings zu verschiedenen Themen. Sie führt diese nicht selbst durch, sondern greift insoweit auf das Angebot verschiedener Drittanbieter zurück. Der Kläger wurde über die Online-Plattform Instagram auf das streitgegenständliche Angebot aufmerksam.

Am 01.05.2025 füllte der Kläger eine als Bestellung bezeichnete elektronische Maske aus einer von der Beklagten betriebenen Internetseite aus, mit welcher er das Produkt „Umsatz mit Autos-pro“ erwarb.

Der von der Beklagten generierten elektronischen „Bestellbestätigung“ war eine Übersicht über die „Bestelldetails“ beigefügt, in welcher das Produkt wie folgt beschrieben war:

„Umsatz mit Autos ist das erste deutschsprachige Online-Training für angehende und bestehende Automobilhändler in Deutschland.

Hier lernst du vom Automobilexperten Hüseyin Zan und seinem Team, wie Du deinen eigenen Automobilhandel professionell aufbaust und so hohe sechs- und siebenstelligen Monatsumsätze erreichst.

Hüseyin Zan ist selbst Inhaber eines Autohauses und seit über 15 Jahren als Automobilhändler tätig. Dich erwartet ein Schritt-für-Schritt-Training um deinen Automobilhandel endlich zu skalieren und deine Ziele zu erreichen.

"Umsatz mit Autos - Pro" | Online-Training (12 Monate):

- Zugang zu "Umsatz mit Autos - Pro" deiner persönlichen Online-Trainingsplattform mit Videos und Modulen um in den nächsten 12 Monaten deinen Automobilhandel zu skalieren. Hier erfährst Du alle Strategien aus 15 Jahren Branchenpraxis wie z.B. Systematisierung deines Fahrzeugeinkaufs, Personalaufbau, Führung von Personal, Aufbau von Führungshierarchien- und Abteilungen, Marketing, Performance Marketing, Schalten von bezahlten Werbeanzeigen, Skalierung deines Fahrzeugverkaufs, Gewährleistungsprozesse, Garantie, Beschaffung von Working-Capital, Upselling im Verkauf.
- Tägliche Sprechstunden mit dem Experten-Team
- Zusätzlich drei weitere Support-Live-Calls (Montags, Mittwochs und Samstags)
- Zugang zum persönlichen WhatsApp-Support - Zugang zum Facebook Gruppen-Support - Tägliche Ansprechpartner bei inhaltlichen Rückfragen
- Bereitstellung von Vorlagen, Verträgen, Dokumenten, Programmen und Netzwerken für deinen Automobilhandel

Zahlungsmethode Lastschrift  
 Zahlungsplan Ratenzahlung  
 Brutto Price 2.975,00 €  
 Menge 1  
 Nettopreis 2.500,00 €  
 MwSt.(19,00 %) 475,00 €  
 Zu bezahlen (inkl. MwSt) 2.975,00 €

Erste Rate 2.500,00 €, in 30 Tagen 2.500,00 €, dann 10 Mal 2.500,00 €/Monatlich, (insgesamt 30.000,00 €) - pro bestelltem Produkt“

Der Nettopreis war mit 2.500,00 EUR angegeben, wobei darunter vermerkt war, dass es sich um eine Ratenzahlung auf insgesamt 30.000,00 EUR pro bestelltem Produkt handelt. Mit Schreiben vom 30.10.2025 forderte die Prozessbevollmächtigte des Klägers die Beklagtenseite zur Rückzahlung der bis dahin geleisteten Vergütung auf.

Der Kläger behauptet, im Rahmen der Vertragsdurchführung habe die asynchrone Wissensvermittlung im Vordergrund gestanden. Von den Live-Calls seien Aufzeichnungen erstellt und zur Verfügung gestellt worden.

Der Kläger beantragt,

- wie erkannt -.

Die Beklagte beantragt,

die Klage abzuweisen.

Soweit die Beklagte der Auffassung ist, dass das vorliegende Vertragsverhältnis nicht wegen Verstoßes gegen § 12 FernUSG nach § 7 Abs. 1 FernUSG nichtig ist, meint sie, die Produktbeschreibung beziehe sich nicht auf Fernunterricht, sondern auf ein „unternehmerisches Coaching- und Umsetzungsprogramm“. Die Kommunikationsangebote seien nicht als Lernerfolgsüberwachung im Sinne des FernUSG anzusehen. Sie ist der Auffassung, nach dem zwischen den Parteien zustande gekommenen Vertrag stehe die synchrone Wissensvermittlung im Vordergrund. Soweit sie bestreitet, während der Vertragsdurchführung hätten die asynchronen Bestandteile des Programms überwogen. Sie behauptet, von dem gezahlten Kaufpreis sei ihr von vorneherein nur die von ihr vertraglich mit dem so genannten „Vendor“ vereinbarte Marge in Höhe von 4,9% des Kaufpreises zuzüglich 1 EUR je Transaktion zugeflossen.

### **Entscheidungsgründe:**

#### I.

Die Klage ist zulässig. Insbesondere ist das Landgericht in Wuppertal für die Entscheidung örtlich zuständig. Die Zuständigkeit ergibt sich aus § 26 FernUSG. Nach dem insoweit maßgeblichen schlüssigen Klägervortrag handelt es sich bei dem streitgegenständlichen Vertragsverhältnis um einen Fernunterrichtsvertrag im Sinne dieses Gesetzes. Im Zusammenhang mit der Zulässigkeit kommt es nicht darauf an, ob die Beklagte den zugrunde liegenden Tatsachen entgegengetreten ist, da nach dem Sinn und Zweck der besonderen Gerichtsstände die Entscheidung über das tatsächliche Vorliegen der als „doppelrelevant“ anzusehenden Umstände gerade den Gerichten des dafür berufenen besonderen Gerichtsstands vorbehalten ist.

#### II.

Die Klage ist begründet.

##### 1.

Der Kläger hat gegen die Beklagte einen Anspruch auf Rückzahlung von 17.850 EUR aus dem Gesichtspunkt der ungerechtfertigten Bereicherung gemäß § 812 Abs. 1 Satz 1 1. Alt. BGB wegen der von ihm gezahlten Beiträge für das gebuchte Coaching.

##### a)

Die Beklagte hat durch Leistung des Klägers auf bankrechtlichem Wege Auszahlungsansprüche gegen ihre Bank bzw. den entsprechenden Zahlungsdienstleister in Höhe von 17.850,00 EUR erlangt. Ohne Erfolg beruft sich die Beklagte darauf, dieser Betrag sei nicht ihr in voller Höhe, sondern dem von ihr als „Vendor“ bezeichneten Rechtsträger zugeflossen, der die Durchführung des

streitgegenständlichen Programms übernommen habe. Die von der Beklagten gewählte Gestaltung der Zahlungsströme im Zusammenhang mit der gegenüber dem Kläger kommunizierten Erfüllung des zwischen den Parteien geschlossenen Vertrages hat keinen rechtlich erheblichen Einfluss auf die Beurteilung der Vermögenszuordnungen, da die Zahlung der Klägerin wirtschaftlich zugute gekommen ist und sie eine vermögenswerte Rechtsposition in Höhe dieser Zahlung erlangt hat. Selbst wenn der durch die Anweisung des Klägers generierte Auszahlungsanspruch bei dem Vendor wirksam geworden sein sollte, muss sich die Beklagte die Leistung zurechnen lassen, da sie in Höhe ihrer eigenen Verbindlichkeit gegenüber dem Vendor von der Leistungspflicht gemäß § 376 BGB frei wurde und selbst einen Anspruch auf Auskehr der ihr gegenüber geschuldeten „Marge“ erlangt hätte.

b)

Diese Leistung des Klägers erfolgt ohne rechtlichen Grund. Ein rechtlicher Grund liegt insbesondere nicht in dem zwischen den Parteien geschlossenen Coaching-Vertrag, da dieser gemäß § 7 FernUSG nichtig ist.

aa)

Der Anwendungsbereich des § 1 Abs.1 Nr. 1 FernUSG ist eröffnet, da der vorliegende Vertrag seinem ursprünglichen Inhalt nach der entgeltlichen Vermittlung von Erkenntnissen und Fähigkeiten dienen sollte, bei der der Lehrende und der Lernende überwiegend getrennt sind und der Lehrende den Lernerfolg überwacht.

Das Gericht hat bei den Betrachtungen berücksichtigt, dass § 1 Abs. 1 Nr. 1 FernUSG im Wege der teleologischen Reduktion dahingehend auszulegen ist, dass eine räumliche Trennung in diesem Sinne nur dann anzunehmen ist, wenn die Wissensvermittlung nicht mittels einer bidirektionalen – synchronen – Kommunikation erfolgt (BGH Urteil vom 05.02.2026 – III ZR 137/25).

Das Gericht hat ferner berücksichtigt, dass nach der höchstrichterlichen Rechtsprechung die Beurteilung des insoweit anzunehmenden Schwerpunktes nicht nach der gelebten Vertragspraxis, sondern allein nach den Bestimmungen des schuldrechtlich zwischen den Parteien geschlossenen bzw. beabsichtigten Vertrages zu beurteilen ist (BGH Urteil vom 07.02.2026 – III ZR 142/25).

Da eine individuelle Kommunikation zwischen den Parteien im Hinblick auf den Vertragsschluss nicht stattgefunden hat, ist insoweit allein die Auslegung anhand des sogenannten objektivierten Empfängerhorizonts im Hinblick auf die Produktbeschreibung des verkauften Produkts maßgeblich. Dem steht nicht entgegen, dass der Bundesgerichtshof in anderen Einzelfall nicht als rechtsfehlerhaft beanstandet hat, dass die tatsächlich gelebte Vertragspraxis als Indiz für den

Rückschluss auf den rechtlich maßgeblichen übereinstimmenden Parteiwillen zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses herangezogen wurde. Ein solcher Rückschluss ist im vorliegenden Fall indes nicht veranlasst, da sich im vorliegenden Fall aus dem konkreten Parteivorbringen keine tragfähigen Anhaltspunkte dafür finden lassen, dass die Parteien im Vorfeld über die verschriftlichte Leistungsbeschreibung hinaus gemeinsame Vorstellungen entwickelt hätten.

(1)

Nach dem insoweit für die Kammer maßgeblichen Wortlaut der Produktbeschreibung ist für die vorliegende Entscheidung davon auszugehen, dass das streitgegenständliche Produkt auf die Wissensvermittlung ausgelegt war. Dies folgt bereits aus dem überbauenden Einleitungssatz der Produktbeschreibung „Hier lernst du vom Automobilexperten ...“. Die Beklagte ist dieser Annahme nicht rechtserheblich entgegengetreten. Die Argumentation, es habe sich um ein „unternehmerisches Coaching- und Umsetzungsprogramm“ gehandelt, ergeben sich über den gewählten undefinierten Begriff hinaus keine Anknüpfungspunkte für eine abweichende Beurteilung. Auch bei der Vermittlung praktischer Fertigkeiten für die Umsetzung unternehmerischer Verhaltensweisen handelt es sich nach Auffassung der Kammer um Wissensvermittlung.

(2)

Aufgrund der detaillierten Leistungsbeschreibung in der Produktbeschreibung der Beklagten ist diese dahingehend auszulegen, dass der Schwerpunkt der Wissensvermittlung über den Zugang zu der „persönlichen Online-Trainingsplattform mit Videos und Modulen“ stattfinden sollte. Diese steht in der Leistungsbeschreibung qualitativ und quantitativ im Vordergrund, indem sie herausgestellt hat, dass der Zugang des Klägers zu dieser Plattform diesem mit Videos und Modulen, „in den nächsten 12 Monaten deinen Automobilhandel zu skalieren“. Nach der vertraglichen herein getroffenen Zusagen der Beklagten verpflichtete sich diese, „hier“ – das heißt auf der Online-Trainingsplattform – „alle Strategien aus 15 Jahren Branchenpraxis“ bereitzustellen. Die Themenvielfalt der Online-Plattform findet sich sodann mit einer breiten Palette an Themenbereichen ausgeformt und erläutert.

Hinzu kommt, dass in der Auflistung der asynchron bereitgestellten Inhalte als letzter Leistungspunkt auch die Bereitstellung von Vorlagen, Verträgen, Dokumenten, Programmen und Netzwerken für den Automobilhandel als Vertragsgegenstand vorgesehen war. Auch die Bereitstellung dieser Datenbank diene aus der Sicht eines objektiven Erklärungsempfängers zur Wissensvermittlung, da die darin niedergelegten Inhalte erkennbar den Horizont des Klägers als Leser der Dokumente erweitern sollte.

Insoweit darüber hinaus ohne die Zusage bestimmter Inhalte tägliche Sprechstunden mit den Expertenteams, Support-Livecalls an 3 Wochentagen sowie WhatsApp und Facebook Gruppen Support und schließlich „tägliche Ansprechpartner bei inhaltlichen Rückfragen“ zugesichert wurden, ergibt sich ein systematisch vertragsmäßig zugesicherter Schwerpunkt dieser als synchron im Sinne der höchstrichterlichen Rechtsprechung anzusehenden Leistungen nicht. Es ergibt sich für den insoweit allein maßgeblichen objektivierten Erklärungsempfänger keinerlei Verpflichtung der Beklagten, über die auf der Online-Trainingsplattform verfügbaren asynchronen Inhalte auf diese Weise strukturiert den Lernerfolg – oder mit den Worten der Beklagten: die unternehmerischen Fertigkeiten des Klägers – voranzutreiben. Vielmehr stellen sich diese Rücksprachemöglichkeiten, insbesondere die erwähnten „Support-Livecalls“ als Element der Lernkontrolle dar, bei welcher nach der vertraglichen Ausgestaltung der Automobilexperte und sein Team in vorher festgelegten regelmäßigen Abständen zur Rücksprache über den Lernerfolg zur Verfügung standen. Nach dem allgemeinen Sprachgebrauch sind „Sprechstunden“ und „Support-Calls“ darauf angelegt, bereits auf anderem Wege vermittelte Inhalte nachzubesprechen, zu ergänzen und zu vertiefen. Selbiges gilt nach dem ausdrücklichen Wortlaut auch für die täglich verfügbaren „Ansprechpartner bei inhaltlichen Rückfragen“, wobei der Begriff der „Rückfrage“ bereits nach dem allgemeinen Sprachgebrauch voraussetzt, dass zuvor auf anderem Wege das Wissen vermittelt worden sein muss, aus dem die (Rück-)Frage entspringt.

(3)

Der Anwendung des FernUSG steht nicht entgegen, dass der Kläger als eingetragener Kaufmann als Unternehmer im Sinne des § 14 BGB anzusehen ist. Nach der zutreffenden höchstrichterlichen Rechtsprechung ist der Anwendungsbereich des FernUSG nicht lediglich auf den Verbraucherschutz beschränkt (vgl. BGH, Urteil vom 12.06.2025, III ZR 109/24 Rn. 32 - juris).

bb)

Die Nichtigkeitsfolge des § 7 Abs. 1 FernUSG ergibt sich daraus, dass die Beklagte – unstreitig – nicht über die nach § 12 Abs. 1 FernUSG erforderliche Zulassung verfügte.

b)

Der Kläger kann gemäß § 818 Abs. 1, 2 BGB den Wert der bei der Beklagten eingetretenen Bereicherung herausverlangen, der sich aus den oben genannten Gründen auf den vollen Wert der von dem Kläger angewiesenen 17.850 EUR beläuft. Auch insoweit kommt es aus den dort genannten Gründen aus Rechtsgründen nicht darauf an, ob die Gutschrift auf einem Konto der Beklagten erfolgte oder diese durch Gutschrift auf einem Konto des Vendors von der diesem gegenüber bestehenden Verbindlichkeit befreit wurde.

2.

Der Kläger hat Anspruch auf Ersatz seiner vorgerichtlichen Rechtsanwaltskosten aus § 823 Abs. 2 BGB i.V.m. § 12 Abs. 1 Satz 1 FernUSG (OLG Celle Urt. v. 4.2.2025 – 13 U 52/24, BeckRS 2025, 17504 Rn. 41), da die Beklagte durch den Verstoß gegen das Zulassungsgebot dem eingerichteten und ausgeübten Gewerbebetrieb des Klägers einen Schaden zufügte, der sich gegen die von der Beklagten zu Unrecht vereinnahmten Zahlungen zur Wehr setzen musste. Die Inanspruchnahme einer rechtsanwaltlichen Beratung entsprach insoweit der zweckentsprechenden Rechtsverfolgung. Die Höhe des Anspruchs ergibt sich aus den gesetzlichen Vorschriften des Rechtsanwaltsvergütungsgesetzes (RVG), ist indes auf die Höhe der Regelgebühr des 1,3-fachen Gebührensatzes der Geschäftsgebühr nach Nr. 2300 des Vergütungsverzeichnisses, im vorliegenden Fall 1.062,10 EUR zzgl. TK-Pauschale von 20 EUR = 1.082,10 EUR beschränkt. Eine Erhöhung der Geschäftsgebühr über die Regelgebühr von 1,3 hinaus kann nur gefordert werden, wenn die Tätigkeit des Rechtsanwalts umfangreich oder schwierig war; sie ist deshalb nicht unter dem Gesichtspunkt der Toleranzrechtsprechung bis zu einer Überschreitung von 20% der gerichtlichen Überprüfung entzogen (BGH NJW 2012, 2813).

### III.

Die Kostenentscheidung folgt aus § 92 Abs. 2 Nr. 1 ZPO, da die Klage lediglich geringfügig im Hinblick auf die als Nebenforderung geltend gemachten Rechtsanwaltsgebühren keinen Erfolg hat. Die Entscheidung über die vorläufige Vollstreckbarkeit hat ihre Grundlage in § 709 ZPO.

### IV.

Die Schriftsätze vom 16.07.2026 und 21.07.2026 gaben keinen Anlass zur Wiedereröffnung der mündlichen Verhandlung.

Vock

Dipl.-Ing. Gabriel

Kortenbach