

Wann der Kunde zahlen muß

Ein antiquiertes Gesetz verhindert eine vernünftige vertragliche Regelung zwischen Ehemaklern und Kunden. Indem die Partnervermittlungen sich neue, zum Teil recht abenteuerliche Vertragsarten ausdenken, versuchen sie auf Schleichwegen und zu Lasten der Kunden, ihre Pfründe zu sichern. Wir sagen Ihnen, ob und wie Sie kündigen können.



»Liebe, gnädige Frau, Sie werden bei unserer reichlichen Auswahl garantiert etwas Passendes finden.«

Auf ein unseriöses Eheanbahnungsinstitut hereinzufallen, ist kein besonderes Kunststück. Und obwohl es in dieser Branche bekannterweise von schwarzen Schafen wimmelt, unterschreiben viele bedenkenlos Partnervermittlungsverträge – und wundern sich hinterher, daß sie zwar nicht um einen Lebensgefährten reicher, aber um einige tausend Mark ärmer geworden sind.

Bis zu 5000 Mark muß der Verbraucher auf den Tisch legen, wenn ihm ein Vermittlungsinstitut bei der Partnersuche behilflich sein soll. Einen Batzen Geld für so wenig Leistung, sagen sich viele, wenn sie die ersten Kontaktangebote er-

halten haben – und stellen ihre Zahlungen einfach ein. Die Vermittlungsinstitute müssen dann vor Gericht ziehen, wenn sie Geld sehen wollen. Dort tut sich für sie eine Schwierigkeit auf: Das Bürgerliche Gesetzbuch versagt es den Ehemaklern, ihren Lohn vom Kunden einzuklagen (§ 656 BGB). Sicher, das Gesetz spricht von »Ehemakelei« und nicht von »Partnervermittlung«. Es hat den Makler im Auge, dem der Kunde einen »Erfolgslohn für den Nachweis der Gelegenheit zur Eingehung einer Ehe oder für deren tatsächliches Zustandekommen« versprochen hat.

Davon ist in den heutigen Partner-

schafts- und Ehevermittlungsverträgen nur selten die Rede. Dennoch hat sich das Problem für die Vermittlungsinstitute nicht erledigt: Viele Gerichte neigen nämlich dazu, auch auf die modernen Formen der Partnervermittlung den Paragraphen 656 anzuwenden. Wen wundert's, daß die Vermittlungsinstitute »vorbeugen« und ihre Leistung nur gegen Vorkasse erbringen? Das dürfen sie nämlich. Und haben sie einmal vom Kunden den Lohn erhalten, so kann dieser ihn nicht allein deswegen zurückverlangen, weil er zur Zahlung eigentlich nicht gezwungen werden kann.

Eine weitere Reaktion der Vermittlungsinstitute: Sie taufen ihre Leistung um. Hilfe bei der Eheanbahnung – oder noch besser, bei der Partnerfindung – wird dem Kunden versprochen. In den Verträgen steht: Die Vergütung sei ohne Rücksicht auf den Erfolg der Tätigkeit zu zahlen. Doch letztlich erwies sich auch dieser Schleichweg als Sackgasse. Denn 1983 erklärte der Bundesgerichtshof: Der Paragraph 656 BGB ist auch auf Ehemaklerdienstverträge anwendbar – und damit ist wiederum das Honorar nicht einklagbar. (Urteil des BGH vom 25. 5. 1983, Aktenzeichen: IV aZR 182/81.)

Statt Maklervertrag – Dienst- oder Werkvertrag?

Ein neuer Trick: Ehemakelei und die Hilfestellung bei der Eheanbahnung sollen zwei völlig voneinander verschiedene Sachen sein. Ein Teil der Institute sieht ihr Heil darin, ihr Leistungsangebot als »Dienstvertrag« zu deklarieren. In diesen Verträgen ist dann meist von nicht näher definierten Diensten wie »Nachweisen«, »Ermitteln«, »Vermitteln«, »Suchen«, »Auswählen« oder »Vorschlagen von Partnern« die Rede. Andere entwickelten den »computer-gesteuerten Partnerschaftsservice«. In dem als »Werkvertrag« bezeichneten Vertrag verpflichtet sich das Unternehmen beispielsweise, 25 ausgewählte Partnervorschläge bereitzustellen.

Bislang hat der Bundesgerichtshof nicht geklärt, ob der als Dienstvertrag ausgestaltete Vermittlungsvertrag nun auch unter den Ehemaklerparagraphen fällt. Die Amts- und Landgerichte verfolgen keine einheitliche Linie. So wendet das Oberlandesgericht Frankfurt auch auf Dienstverträge den Paragraphen 656 an. (Urteil des OLG Frankfurt vom 8. 7. 1981, Aktenzeichen: 17 U 242/80.) Das Landgericht Hamburg hat indessen keine Schwierigkeiten, einen solchen Dienstvertrag als gültig anzuerkennen. (Z. B. Urteil vom 24. 11. 1982, Aktenzeichen: 18 S 83/82.) Für den Verbraucher herrscht erhebliche Rechtsunsicherheit, resümieren die Juristen.

Kaum besser verhält es sich, wenn der Vertrag mit dem Partnervermittler das Etikett »Werkvertrag« trägt. Das Oberlandesgericht Bamberg hat den computergesteuerten Partnerservice der Firma VIP als Werkvertrag anerkannt und damit den Weg freigemacht, den sogenannten Werklohn gerichtlich durchzusetzen. (Urteil des OLG Bamberg vom 21. 11. 1983, Aktenzeichen: 4 U 91/81.) Das Landgericht Essen will wiederum auch auf werkvertragliche Partnerschaftsverträge den Ehemaklerparagrafen des Bürgerlichen Gesetzbuchs anwenden. (Urteil des LG Essen vom 21. 9. 1983, Aktenzeichen: 15 S 176/83.) Doch damit nicht genug. Das Landgericht Hamburg interessiert sich überhaupt nicht für Namen und Art der versprochenen Leistung. Es geht grundsätzlich von einem Dienstvertrag aus (ebenso das OLG Karlsruhe vom 21. 2. 1985, Aktenzeichen: 4 U 207/83). Klärung kann vielleicht der vom Verbraucherschutzverein in Berlin angestrebte Verbandsklageprozeß bringen. Der Verbraucherschutzverein meint nämlich, daß ein Partner- und Ehevermittlungsvertrag grundsätzlich kein Werkvertrag sein kann.

Wem jetzt noch nicht der Kopf surrt, der ist zu bewundern. Klar ist eigentlich nur eins: Ob der Kunde zur Zahlung des vereinbarten Entgelts gerichtlich gezwungen werden kann, hängt erst einmal von der Rechtsauffassung des für ihn zuständigen Amts- oder Landgerichts ab. Für wahr keine ersprießlichen Aussichten!

Bei Nichtgefallen – Geld zurück?

Unzufriedene Verbraucher scheinen in der Partnervermittlungsbranche an der Tagesordnung zu sein. Daß dies weniger an den angeblich überspannten Wünschen der Kunden, sondern eher an den Vermittlungsinstituten selbst liegt, hat ja schon unsere Dienstleistungsuntersuchung im vergangenen Jahr gezeigt (vgl. test 5/84, Seite 28). Die wichtigste Frage lautet deshalb: Wie kommen Verbraucher aus abgeschlossenen Verträgen wieder heraus? Kann beispielsweise jemand, der nur eine Anzahlung geleistet hat, die Zahlung einfach einstellen? Oder – wenn das Entgelt bei Vertragschluß bereits vollständig geleistet wurde – kann der Verbraucher zumindest einen Teil seines Gelds zurückverlangen?

Grundsätzlich kann der Kunde einen als Dienstvertrag gestalteten Vermittlungsvertrag gemäß § 627 BGB jederzeit fristlos kündigen. In welchem Umfang die bereits geleistete Vergütung zurückzugewähren ist, hängt davon ab, ob der Kunde wegen vertragswidrigen Verhaltens des Vermittlungsinstituts gekündigt hat. Das kann vor allem ein Mißbrauch des dem Institut entgegengebrachten Vertrauens sein: falsche Angaben bei Vertragsabschluß über mögliche Partneranschläge, Vermittlungsversuche an »Karteileichen«. In einem solchen Fall kann der Kunde sein bereits gezahltes Geld vollständig zurückverlangen. Ist dem Institut nichts vorzuwerfen, steht ihm ein seiner bisherigen Leistung ent-

sprechender Anteil des vereinbarten Honorars zu. Ein Beispiel: Beträgt die Laufzeit des Vertrags 24 Monate und kündigt der Verbraucher nach sechs Monaten, so kann er sich nicht auf die Zahlung von 25 Prozent des vereinbarten Honorars beschränken. Vorlaufkosten muß der Kunde immer zahlen – etwa 10 Prozent, so die Gerichte. Der Restbetrag wird dann verteilt auf Zeitabschnitte (OLG Karlsruhe).

Darüber hinausgehende »Aufwendungen« können die Vermittlungsinstitute von der Vorauskasse des Kunden allerdings nur abziehen, wenn sie per Kleingedrucktem im Vertrag auch dafür Sorge getragen haben. Dem Verbraucher über die Vorlaufkosten jegliche Rückerstattung zu verweigern, ist nicht erlaubt. Es wäre ein unangemessen hoher Ersatz von Aufwendungen und verstößt damit gegen das Gesetz zur Regelung des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB-Gesetz).

Die Kündigung eines Werkvertrags richtet sich nach § 649 BGB. Danach kann der Verbraucher bis zur »Vollendung des Werkes« jederzeit den Vertrag wieder kündigen. Darum hat beispielsweise die Firma VIP in ihren Allgemeinen Geschäftsbedingungen festgelegt: Die von ihr zu erbringende Werkleistung, nämlich die Erarbeitung von 25 Partnervorschlägen, ist mit deren Bereitstellung im Computer bereits als erbracht anzusehen. Da die Partnervorschläge – jedenfalls theoretisch – sofort nach Vertragschluß erstellt werden können, ist das Kündigungsrecht hier eine Farce! Eine wirkliche Chance, ungeschoren aus dem Vertrag herauszukommen, hat der Kunde nur, wenn die Werkleistung erst dann als erbracht gilt, sobald er alle 25 Vorschläge abgerufen hat. Welcher Zeitpunkt letztlich für die »Vollendung« maßgeblich sein soll, haben die Gerichte bislang nicht geklärt. So oder so – der Verbraucher steht nach der Kündigung schlechter da als bei einem Dienstvertrag. Das Vermittlungsinstitut kann quasi den vollen Lohn verlangen und muß sich nur die ersparten Aufwendungen anrechnen lassen. Da kämen eigentlich nur noch die Portokosten für den Versand der 25 Partnervorschläge in Betracht. Doch das Oberlandesgericht Karlsruhe hat einen Strich durch diese Rechnung gemacht. Es meint: Ein Partnervermittlungsvertrag kann nie und nimmer ein Werkvertrag sein!

Noch ein Trostpflasterchen: Das Kündigungsrecht des Kunden darf durch Allgemeine Geschäftsbedingungen nicht beschnitten werden. Und selbst wenn auf dem Vertrag »Werkvertrag« steht, kann der Kunde frist- und grundlos kündigen, wie es das Dienstvertragsrecht bei Vertrauensstellungen vorsieht, so das Oberlandesgericht Karlsruhe.

Qualifizierte Auswahl – oder Adressenhandel?

Das Oberlandesgericht Karlsruhe entschied am 21. Februar 1985: Verträge der bekannten, bundesweit werbenden Partnervermittlung VIP sind Dienstverträge. VIP hat vielen Verbrauchern das Leben schwer gemacht. Kündigten sie, sollten sie trotzdem das gesamte Honorar von fast 3500 Mark zahlen. Nach Ansicht des Gerichts steht der Firma dann aber nur ein Teilbetrag zu.

Doch haben sich zuvor schon Mathematiker den Kopf darüber zerbrochen, ob VIP nicht sowieso eine »unmögliche« Leistung verspricht, wenn es sagt, jedem Kunden 25 Partnervorschläge machen zu können, die auf einen individuellen »Passensgrad« hin anhand von 14 verschiedenen »Eigenschaftsbündeln« überprüft werden.

Eine solche qualifizierte Partnerauswahl steht und fällt mit der Größe der Datenbank. VIP ließ in einer Sendung des ZDF verlauten, daß es über die Daten von 47 000 Personen verfügt. Jeden Monat sollen rund 1000 Partnersuchende einen Vertrag mit dem Unternehmen abschließen, davon sind etwa 70 Prozent Männer.

Deshalb müssen die gewünschten 25 Adressen für die 700 männlichen Neuzugänger aus 14 100 Adressen (30 Prozent von 47 000) weiblicher Partnersuchender ausgewählt werden. Gebraucht werden aber 17 500 Adressen, wenn es keine Überschneidungen geben soll.

Von den 14 100 Frauen im Datenpool kommen für einen Mann allein vom Wunschalter her nur etwa 2350 mögliche Partnerinnen in Frage, unterstellt man eine Abstufung des Alters in sechs Gruppen. Kombiniert mit der Körpergröße – hier könnte es fünf verschiedene Stufen geben – sind es dann nur noch 470. Bezieht man noch die Haarfarbe mit ein (fünf Varianten), reduziert sich die Zahl möglicher Partnerinnen auf 94. Damit wären aber erst vier Eigenschaften von insgesamt 14 berücksichtigt, mit deren Hilfe VIP für den Kunden die Idealfrau finden will. Unsere Rechenkünstler waren sich einig: 47 000 Adressen reichen nicht, um den VIP-Kunden die versprochene qualifizierte Auswahl zu bieten. Also nur ein simpler Adressenhandel – und das für fast 3500 Mark?