

# Verträge ohne Herz

Das Lebensglück ist keine reine Glückssache.  
Das meinen zumindest die kommerziellen Partnervermittler.

Wer sich aber hoffnungsvoll an die Partnerschafts-Profis wendet, muß dafür tief in die Tasche greifen. Der Erfolg ist dennoch nicht garantiert. Können enttäuschte Kunden auf die Hilfe der Gerichte hoffen?

Eine gute Beziehung – so weiß es der freundliche Partnervermittler eines Berliner Instituts – sei mit Geld nicht zu bezahlen. Warum man dann jedoch 2700 Mark auf den Tisch blättern soll, dürfte nicht jedem ohne weiteres einleuchten. Obwohl sich

diese Summe fast schon bescheiden ausnimmt gegenüber den rund 4800 Mark, die Marktführer »VIP« (Visuelle Individuelle Partnerschafts GmbH & Co. KG) für einen computererrechneten Persönlichkeitstest – das Partnerschaftsprofil – und 30 Adressen

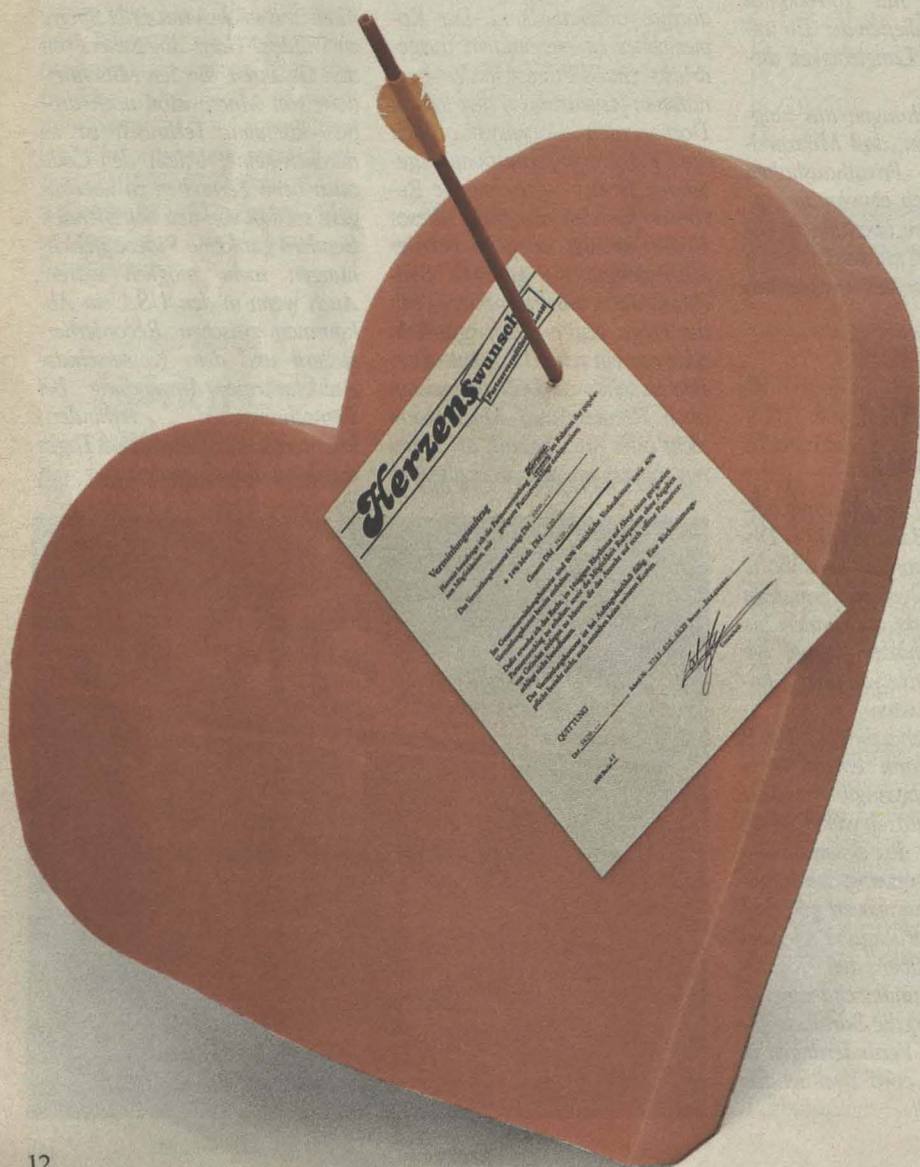
einstreicht. So steht es zumindest im Vertrag. Reichen die Kontakte nicht, gibt es erneut 30 Anforderungscoupons. Das verspricht die junge Beraterin im persönlichen Gespräch. Im Kontrakt findet sich darüber jedoch nicht eine Zeile.

Beim großen Geschäft mit den Gefühlen geht es um eine Menge Geld: Nur wenige arbeiten für ein- oder zweihundert Mark; wer sich vertrauensvoll an den Vermittler wendet, sollte nicht nur Optimismus, sondern vor allem auch mehrere »braune Riesen« mitbringen.

Da kann es nicht verwundern, daß die Partnervermittlungs-GmbHs bemüht sind, kleinbürgerliche Skrupel umgehend auszuräumen. Das Geld, so heißt es allorts, sei bei ihnen goldrichtig investiert, denn was gäbe es Wichtigeres auf der Welt als eine Herzensbeziehung? Erst gemeinsam mit einem Partner mache all das Spaß, wofür man ansonsten sein Geld ausbebe.

Man mag diese Sicht der Dinge teilen oder nicht, desillusionierend ist es auf jeden Fall, wenn man für seinen Obolus nicht das bekommt, was man sich erhofft hat. Solange der Kunde noch zögert, ob er das Ersparte für die professionellen Glücks-Stifter anbrechen soll, sind sie mit Versprechen schnell bei der Hand und garantieren, bislang noch für jeden Topf den passenden Deckel gefunden zu haben. Geht's indes ans Eingemachte, läßt die Auskunftsfreudigkeit bereits deutlich nach. Auf die Frage, wie viele Männer einer bestimmten Altersgruppe und Berufsausbildung die Kundenkartei enthält, hört man meist nur lapidar, der Bestand reiche aus. Konkrete Antworten sind selten, wären aber wichtig, um vorab zu entscheiden, wie erfolgreich die Vermittler arbeiten können. Kurzum: Hat man den Vertrag unterschrieben und merkt dann, daß der 35jährige blonde, 1,80 m große Kinderarzt sich anscheinend woanders aufhält als just im Dunstkreis dieses Vermittlungsbetriebs, gibt es oft nicht nur lange Gesichter, sondern handfesten Krach um das, was angeblich so profan ist: das Geld. Entweder ist es der Suchende, der seine Barschaft zurückhaben will, oder die gewerblichen Partnerschaftsexperten, die ihre Vergütung einklagen. Vorausgesetzt, man hat noch nicht bei Vertragschluß die Brieftasche gezückt. Doch dieser Fall ist selten genug.

Prozesse um enttäuschte Hoffnungen und bittere Realität sind heute an der Tagesordnung. Wer gewinnt, hängt ganz entscheidend davon ab, welchen Vertrag man geschlossen hat. Und angesichts der Besonderheiten und Kreativität dieser Branche ist es nicht erstaunlich, daß Juristen schon seit Jahren über diese Kardinalfrage trefflich streiten. Zur Auswahl stehen grundsätzlich vier Vertragstypen: der Ehemaklervertrag, der Ehemaklerdienstvertrag, der Werk- und der Dienstvertrag. So kompliziert das zunächst klingen



mag, geht es im Prinzip immer nur um ein Problem: Kann der Kunde, der sich überverteilt fühlt, vom Institut das Geld zurückholen?

## Vertragstypen

Ein Blick ins Gesetz, und alles scheint klar zu sein: Nach Paragraph 656 BGB kann derjenige, der dem Suchenden verspricht, ihm den Partner fürs Leben zu finden, dafür aber abkassieren will, sein Salär vor Gericht nicht einklagen (Ehemaklervertrag). Hintergrund: Der Kunde soll nicht gezwungen werden, im Prozeß Intimitäten preiszugeben. Den Vermittlern schmeckte das jedoch nicht und sie zogen bis vor das Bundesverfassungsgericht. Sie gehe einem ehrenwerten Gewerbe nach und dafür stehe ihr auch ein angemessener und vor allem einklagbarer Lohn zu, argumentierte die Branche. Doch das höchste deutsche Gericht war anderer Auffassung, und von nun an begannen die Unternehmen, Verträge und Klauseln zu konstruieren, mit denen sie sich ihren Lohn auf jeden Fall sichern wollten. Einige Gerichte weigerten sich, diesen Dreh mitzumachen, und wendeten einfach weiter die Vorschrift über den Ehemaklervertrag, Paragraph 656 BGB, an. Begründung: Die Vertragskonstruktionen im Partner-Gewerbe seien unzulässige Umgehungsgeschäfte. Ungewöhnlich lyrisch begründete etwa das Amtsgericht Schöneberg, daß Paragraph 656 BGB »zum Schutz des einzelnen, auf dem ›Supermarkt Einsamkeit‹ nach Kontakt suchenden Menschen« Anwendung finden müsse (Urteil vom 15. 9. 1987, AZ: 12 C 276/87, NJW-Rechtssprechungsreport [NJW-RR] 88, S. 115).

### Ehemaklerdienstvertrag

Doch da sich mit etwas Phantasie auch der schwerste Brocken aus dem Weg räumen läßt, fanden die Juristen einen lukrativen Ausweg. Man könne doch feinsinnig unterscheiden zwischen »makeln«, also die Gelegenheit zur Eingehung einer Ehe verschaffen, und dem unverfänglichen Anbieten von einfachen »Dienstleistungen«, die zwar in den Hafen der Ehe einmünden können, aber nicht müssen.

Verkauft wurde also nur noch die Dienstleistung »Partnerangebot«, konkret: nach einem Vorgespräch der Austausch von Adressen. Juristisch wurde dieser Vertragstyp Ehemaklerdienstvertrag getauft. Und die Gerichte verschlossen sich der neuen Konstruktion nicht, denn immerhin waren sich auch die Richter einig, daß die Vermittler irgendeine Leistung für den Kunden erbringen. Also sollten sie dafür auch etwas bekommen, nämlich einen richtigen, einklagbaren Lohn.

Dabei hatte das Glücks-Gewerbe allerdings übersehen, daß man einen Ehemaklerdienstvertrag fatalerweise kündigen kann. Als auch allmählich die Kundschaft dahinter



Das erste Rendezvous ist Privatsache. Die Vermittler beschränken sich meist darauf, Adressen weiterzugeben.

kam, verfielen die Juristen auf eine neue Idee. Sie erklärten die Vermittlerei einfach zum Werkvertrag.

### Werkvertrag

Der Clou ist einfach: Bereits kurz nach Vertragsschluß können die Vermittler, oft mit Hilfe des Computers, dem Kunden – anhand der Angaben im Beratungsgespräch oder Fragebogen – sein »individuelles« Anschriftendepot zusenden. Sie haben dann ihre Leistung bereits erbracht. Hat man aber geleistet, kann man vom Kunden verlangen, daß auch dieser seine Pflichten erfüllt und die gesamte Rechnung begleicht. Kündigen kann der Verbraucher nicht mehr, da der Vermittler bereits den Vertrag erfüllt hat.

Der Trick mit dem Werkvertrag trieb merkwürdige Blüten. So sollte dem suchenden Single das Gewährleistungsrecht zur Seite stehen. Ein »fehlerhaftes« Angebot sollte gerügt und fehlerfreie Nachbesserung verlangt werden können. Das ist nicht ohne Pikanterie. »Es entstünde die spannende Frage«, so Verbraucherjurist Hans W. Micklitz, »ob eine vom Kundenwunsch abweichende Größe oder abweichende Haarfarbe vielleicht ein Mangel sein soll, der dann zum Nachschicken eines fehlerfreien Angebots führen könnte. Vielleicht könnte über den Mangel dann noch Beweis erhoben werden. Vom rechtlich festgestellten mangelhaften Menschen wären wir dann nur noch einen kleinen Schritt entfernt.«

### Dienstvertrag

Seit kurzem gehören solche juristischen Spitzfindigkeiten beim Partnervertrag der Vergangenheit an. Erst hatte das Oberlandes-

gericht Hamburg auf eine Klage des Verbraucherschutzvereins (Berlin) hin die formularmäßige Vereinbarung eines Werkvertrags für unzulässig erklärt (Urteil vom 28. 8. 1985, AZ: 5 U 135/84, veröffentlicht in: Neue Juristische Wochenschrift [NJW] 86, S. 325), nun hat der Bundesgerichtshof (BGH) dem Werkvertrag ebenfalls eine Absage erteilt (Urteil vom 1. 2. 1989, AZ: IV a ZR 354/87, NJW 89, S. 1479). Der Partnervermittlungsvertrag ist als Dienstvertrag oder als ein dem Dienstvertrag ähnlicher Vertragstyp anzusehen, urteilten die Bundesrichter. Egal, wie die Branche ihre Verträge nennt, die Vorschriften über den Dienstvertrag im BGB sind entweder direkt oder zumindest entsprechend anwendbar.

## Kündigung

Nach jahrelangen Streitereien kann der Kunde zunächst aufatmen. Er darf den Vertrag kündigen, ein Ausschluß des Kündigungsrechts in Allgemeinen Geschäftsbedingungen ist unwirksam. Und da die Vermittlung ein Vertrauensdienst ist, kann man von diesem Recht jederzeit, und auch ohne einen wichtigen Grund vorzutragen, Gebrauch machen. In dem Bewußtsein vieler Unternehmen scheint sich das jedoch noch nicht verankert zu haben. Ein Kündigungsrecht gebe es nicht, hört man oft im Beratungsgespräch, man bleibe sein Leben lang Kunde. Und auch wenn man ohne jegliches Zutun der Vermittlungs-GmbH sein Glück gefunden hat, soll man für deren Dienste bezahlen. Mit zum Teil haarsträubender Begründung: Sie habe bereits geleistet, erklärte uns eine Vermittlerin, denn nur durch den Vertrags-

schluß sei man so locker und aufgeschlossen geworden, daß man eine Beziehung »draußen« habe eingehen können.

Das ist selbstverständlich juristischer Unfug. Allerdings hat der BGH die Möglichkeit offengelassen, das Kündigungsrecht einzuschränken, es unter bestimmten Voraussetzungen vielleicht sogar auszuschließen. Was das heißen soll, ist jedoch noch ungeklärt.

Sicher ist dagegen, daß der Kunde nach der Kündigung für die Dienste bezahlen muß, die er bis zur Kündigung in Anspruch genommen hat.

## Umgehungsversuche

Auf Umwegen versuchen nun viele Institute, dennoch an das Geld zu kommen. Sei es, daß sie in ihre Formulare einen pauschalierten Schadenersatzanspruch hineinschreiben oder eine Kostenpauschale einbauen, immer soll das Kündigungsrecht wirtschaftlich unterlaufen werden.

### Schadenersatz

Zahlt der Kunde nicht wie verabredet pünktlich nach Vertragsschluß, drohen einige Vermittler dem Klienten mit dem Rücktritt vom Kontrakt und verlangen eine Schadenersatzpauschale.

In einem Fall wollte der Kontaktstifter sogar 3990 Mark sehen. Dabei ist denkbar, daß er zu diesem Zeitpunkt noch nicht einmal das Partnerschaftsdepot eingerichtet hatte. Daß die Klausel unzulässig ist, sagt daher nicht nur der gesunde Menschenverstand, sondern entschieden auch das Landgericht Dortmund (Urteil vom 2. 3. 1989, AZ: 8 O 511/88, Verbraucher und Recht [VuR], Heft 4/89). Die Regelung benachteilige den Verbraucher unangemessen.

### Kostenpauschale

Und auch der Trick mit der Kostenpauschale verfängt nicht. So hatte derselbe Vermittler vor dem Dortmunder Landgericht vergeblich argumentiert, daß er bereits zu Beginn des Vertrages so hohe Kosten habe, daß der Kunde mindestens besagte 3990 Mark zahlen müsse, wenn er den Vertrag vorzeitig kündige (Urteil vom 2. 3. 1989, siehe oben). Dieser Versuch ist kein Einzelfall. Ein anderes Institut verlangte ebenfalls Bares nach der Kündigung. Begründung: Nach den Allgemeinen Geschäftsbedingungen sollte die Hälfte des abgesprochenen Honorars auf einen sogenannten Grundbetrag für sofort zu erbringende Leistungen entfallen, und zwar ohne Rücksicht darauf, wer kündigt oder zur Kündigung Anlaß gegeben hat. Auch hier verwarfen die Richter die Klausel. Die Hälfte des Gesamthonorars als Vergütung für erbrachte Anfangsleistungen sei unangemessen hoch (Urteil des OLG Stuttgart vom 15. 7. 1988, AZ: 2 U 16/88, NJW-RR 88, S. 1514).

### Wertersatz

Der Phantasia, an den Geldbeutel der Kontaktsuchenden zu kommen, sind in der Beziehungs-Branche anscheinend keine Grenzen gesetzt. Nachdem Deutschlands größtes Unternehmen »VIP« mehrfach vor Gerichten unterlag, weil Mitarbeiter des Unternehmens zwar Verbrauchern ins Haus geschneit waren, sie ihre neuen Kunden aber nicht über das ihnen zustehende Widerrufsrecht nach dem Haustürwiderrufsgesetz informiert hatten, griffen die Hamburger Vermittler erneut in die Trickkiste. Sie verlangten nämlich von Partnersuchenden, die den Vertrag wirksam widerrufen hatten, einen Wertersatz. Hintergrund: Nach dem Gesetz muß man für Leistungen bis zum Zeitpunkt, in dem man widerrufen hat, zahlen. »VIP« in-

## Erfahrungsberichte

Partnervermittlern bleiben wir auch weiterhin auf der Spur: Wenn Sie Erfahrungen mit Partnerschaftsinstituten gewonnen haben, schreiben Sie uns bitte! Erzählen Sie uns von Ihren Erlebnissen, schildern Sie uns Ihre Eindrücke. Wie teuer war der Besuch beim Institut, haben sich Ihre Wünsche erfüllt, und würden Sie den Weg noch einmal gehen?

terpretierte diese Vorschrift großzügig und verlangte anteilig Wertersatz für den bereits erstellten Teil des Partnervorschlagdepots; falls das Gesamtdepot beim Widerruf bereits fertiggestellt wäre, sollte nach der Vorstellung des Unternehmens der Ex-Kunde das volle Honorar entrichten. Ob der Kontaktsuchende die Adressen jemals in die Finger bekam, war nach »VIP«-Sicht unerheblich und wegen des Widerrufs auch höchst unwahrscheinlich. Daß damit unzulässigerweise nichts anderes beabsichtigt ist, als das Widerrufsrecht des Verbrauchers zu umgehen, meinte nicht nur der Verbraucherschutzverein, sondern auch das Landgericht Berlin (Urteil vom 8. 2. 1989, AZ: 15 O 699/88, nicht rechtskräftig, VuR, Heft 5/89).

## Selbständige

Einige gewerbliche Glückstifter haben inzwischen ein neues Feld entdeckt, Geld zu machen. Gemeint sind die mehr oder weniger »Selbständigen«, die ganz oder nebenberuflich selbst einen Partner-Service aufziehen wollen. Hier werden unterschiedliche Vertragsformen angeboten. Mal hat man die Möglichkeit, als Franchisenehmer (eine Art »Know-how«-Verkauf), mal als Repräsentant oder Handelsvertreter selbst das Gefühls-Geschäft zu betreiben.

Aber mancher Vertrag erweist sich hinterher als wertlos, das Startmaterial als unbrauchbar und dürftig. Nicht selten handelt es sich um Adressen, Geschäftsunterlagen,

diverse Broschüren und einiges mehr, mit dem man nichts anfangen kann. Inzwischen ist der Streit ums Know-how bis zu den Gerichten vorgedrungen, mit unterschiedlicher Resonanz. So hielt das Oberlandesgericht Celle einen solchen Vertrag für sittenwidrig und damit nichtig. Der Interessent hatte auf eine Zeitungsanzeige des Instituts hin gegen Zahlung von rund 9000 Mark Material (Damenadressen, Geschäftsunterlagen, eine Informationsbroschüre) erhalten, das sich hinterher als Tand entpuppte (Urteil vom 18. 3. 1988, AZ: 11 U 77/87, NJW-RR 88, S. 1516). Anders entschied dagegen das OLG Hamm in einem ähnlichen Fall. Die Richter meinten, da die Parteien anfangs von der Wirksamkeit des Vertrags ausgegangen wären, dürfe der Vertrag nun nicht nichtig sein (Beschluß vom 27. 10. 1988, AZ: 18 W 25/88, VuR, Heft 4/89).

Wer mit dem Gedanken spielt, eine eigene Agentur zu eröffnen, sollte daher vorsichtig sein und das Material vorher genau studieren.

## Tips

■ Bevor Sie einen Vermittler aufsuchen, überlegen Sie sich, ob für Sie nicht auch andere, preiswertere Möglichkeiten der Partnersuche in Frage kommen. Wenn der Partner-Profi nur Adressen verteilt, tut's vielleicht auch eine Kontaktanzeige.

■ Lassen Sie sich nicht zum Vertragsabschluß drängen, studieren Sie das Formular in Ruhe zu Hause. Es geht um viel Geld.

■ Unterschreiben Sie keine zusätzlichen Kreditverträge.

■ Wollen Sie aus dem Vertrag wieder heraus, prüfen Sie, ob Ihnen das Widerrufsrecht (noch) zur Seite steht. Machen Sie ansonsten von Ihrem Kündigungsrecht Gebrauch. Weigert sich die Vermittlungs-Gesellschaft, das Geld herauszurücken, sollten Sie Rechtshilfe in Anspruch nehmen.

Vielleicht wird es in einer fernen Zukunft das Geschäft mit der Einsamkeit nicht mehr geben, »schuld« wäre die gute alte Bundespost. Die Postler betreiben seit mehreren Jahren in Düren und Köln sogenannte Telefontreffs; bis zu neun Leute können sich dort jeweils in einer Konferenzschaltung unterhalten. Und auch Ehen sind schon gestiftet worden. Um Jahreswende wird entschieden, ob die Post einen bundesweiten Service einrichtet. Kontakte gibt's dann preisgünstig – zum Ortstarif. **test**

Die in unserem Beitrag erwähnten Zeitschriften sind weitgehend im Buchhandel erhältlich. Sie können sich jedoch auch direkt an den jeweiligen Verlag wenden: »NJW-Rechtsprechungsreport (NJW-RR)« – C. H. Beck'sche Verlagsbuchhandlung, Wilhelmstr. 9, 8000 München 40; Tel.: 0 89/3 81 89-1; Preis für ein Einzelheft: 19 DM zuzügl. Versandkosten; »Neue Juristische Wochenschrift (NJW)« – C. H. Beck'sche Verlagsbuchhandlung, siehe oben; Preis für ein Einzelheft: 6,10 DM zuzügl. Versandkosten; »Verbraucher und Recht (VuR)« – Werner-Verlag GmbH, Postfach 85 29, 4000 Düsseldorf 1, Tel.: 02 11/37 20 61; Preis für ein Einzelheft: 20 DM zuzügl. Porto.