

Nachschlagewerk: ja
BGHZ: nein
BGHR: ja

BGB § 138 Aa

Zur Sittenwidrigkeit eines Möbelkaufvertrages, der auf
vorherige Ankündigung des Verkäufers über einen Infor-
mationsbesuch für günstigen Möbeleinkauf als Haustürge-
schäft zustande gekommen ist.

BGH, Urt. v. 27. Januar 1988 - VIII ZR 155/87 - OLG Stuttgart
LG Ravensburg

BUNDESGERICHTSHOF

IM NAMEN DES VOLKES

VIII ZR 155/87

URTEIL

Verkündet am:
27. Januar 1988
Kanik
Justizamtsinspektorin
als Urkundsbeamter
der Geschäftsstelle

in dem Rechtsstreit

Firma H [REDACTED] & W [REDACTED] E [REDACTED] gesellschaft mbH, gesetzlich
vertreten durch den Geschäftsführer Wieland R [REDACTED], J [REDACTED]straße [REDACTED]
in S [REDACTED],

Klägerin und
Revisionsklägerin,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. [REDACTED] -

g e g e n

Paul B [REDACTED], K [REDACTED]straße [REDACTED] in Sch [REDACTED],

Beklagter und
Revisionsbeklagter,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Prof. Dr. [REDACTED] -

WI

- 2 -

Der VIII. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs hat auf die mündliche Verhandlung vom 27. Januar 1988 durch den Vorsitzenden Richter Braxmaier und die Richter Dr. Skibbe, Dr. Brunotte, Dr. Zülch und Dr. Paulusch

für Recht erkannt:

Die Revision gegen das Urteil des 6. Zivilsenats des Oberlandesgerichts Stuttgart vom 26. Mai 1987 wird auf Kosten der Klägerin zurückgewiesen.

Von Rechts wegen

Tatbestand:

Die Klägerin macht eine Anzahlung von 6.000 DM aus einem im Januar 1986 abgeschlossenen Möbelkaufvertrag geltend, hilfsweise erstrebt sie die Feststellung der Wirksamkeit des Vertrages. Sie vertreibt Möbel und läßt die Verträge durch Handelsvertreter in den Wohnungen der Kunden anbahnen, nachdem sie sich deren Anschriften über den sog. "Baustelleninformationsdienst" aufgrund der Unterlagen der Bauämter verschafft hat. Der Beklagte, von Beruf Schlosser mit einem Monatseinkommen von damals etwa 2.200 DM, war in den Jahren 1985/1986 mit der Errichtung seines Einfamilienhauses beschäftigt und hatte bereits 340.000 DM investiert, die teilweise durch Kredite finanziert waren. Zur Fertigstellung benötigte er noch ein bis zwei Jahre, war aber nach seinen Angaben an der Fortführung der Arbeiten gehindert, weil ihm die erforderlichen etwa 60.000 DM fehlten.



Anfang 1986 erbat sich die Klägerin telefonisch das Einverständnis des Beklagten mit einem Hausbesuch zwecks Information über den günstigen Bezug von Möbeln. Am 23. Januar 1986 suchte ihn ein Vertreter der Klägerin auf und veranlaßte ihn nach Vorlage von Möbelprospekten, auf einem Vordruck der Klägerin einen "Auftrag für Barkauf" über Möbel zum Gesamtpreis von 20.000 DM zu unterzeichnen. Als Kaufgegenstand sind darin jeweils unter Angabe einer Modellnummer aufgeführt:

1 "Eckbankgruppe Zugspitze" komplett	2.545 DM
1 "Polsterecke Haarlem" lt. Abbildung	4.966 DM
1 "Wohnschrank Reichenstein 10 A"	4.117 DM
1 "Schlafzimmer Arosa" 2 S komplett 3-tlg.	3.317 DM
1 "Gardinen- und Kleinmöbelpauschale"	5.055 DM

Darüber hinaus enthält der "Auftrag" handschriftlich Namen, Anschrift und Geburtsdatum des Beklagten, hinter den vorgedruckten Worten "Abruf zur Abnahme bis" die handschriftliche Eintragung "24 Monate und später" sowie folgende vorgedruckte Bestimmungen:

Lieferzeit ca. 8 Wochen ab Auftragsbestätigung bzw. nach Eingang der Anzahlung oder des Abrufes

1. Obige Modelle sind für den Kunden nicht bindend
2. Hundertprozentige freie Modellwahl bis Abruf
3. Endpreise inklusiv Mehrwertsteuer, Lieferung frei Haus und Montage
4. Kostenlose innenarchitektonische Beratung
5. Berechtigung zur Besichtigung der Großausstellung nach Anmeldung

6. Hundertprozentige Preisgarantie (mit handschriftlicher Ergänzung: "Für 2 Jahre" und ebenfalls handschriftlich: "5 Jahre kostenloser Kundendienst auf Möbel")

Anzahlung bis 1.1.1988 DM 6.000, Restkaufpreis bar bei Lieferung DM 14.000

Das Formular enthält weiterhin die von dem Vertreter unterzeichnete vorgedruckte Erklärung, daß es sich um einen "echten Barzahlungskauf" handle und dem Kunden weder eine Finanzierung vermittelt noch in Aussicht gestellt worden sei. Neben dieser Unterschrift befindet sich die vom Beklagten unterschriebene Vordruckerklärung, daß er von der vorstehenden Erklärung Kenntnis genommen habe und bestätige, daß er bei Anlieferung der Ware bar bezahlen werde. Die folgenden Vordruckzeilen mit näheren Angaben zur Person, zum Familienstand und Beruf des Käufers sind nicht ausgefüllt. Sodann folgt die Bestimmung:

Kommen die Käufer mit ihren Anzahlungen oder sonstigen vertraglichen Verpflichtungen in Verzug, so erklären sie sich in diesen Fällen damit einverstanden, den handelsüblichen Schadensersatz, wenigstens aber 30 % der Gesamtkaufsumme ohne Gegenleistung zu entbieten.

Unter dem Ausstellungsort, Ausstellungsdatum und den Unterschriften des Beklagten und des "Einrichtungsberaters" ist noch vorgedruckt:

Eigentumsvorbehalt bis zur vollständigen Bezahlung der Ware.

Die Klägerin nahm das Vertragsangebot mit Schreiben vom 29. Januar 1986 an. Mit Anwaltsschreiben vom 26. Mai 1986 widerrief der Beklagte den Vertragsabschluß unter Hinweis

auf § 1 b des Abzahlungsgesetzes und die unterbliebene Belehrung über die Widerrufsmöglichkeit. Die Klägerin hat daraufhin im vorliegenden Rechtsstreit die im Vertrag vorgesehene Anzahlung von 6.000 DM, fällig bis spätestens 1.1.1988, eingeklagt und hilfsweise Feststellung begehrt, daß der abgeschlossene Vertrag wirksam und der Widerruf unwirksam sei. Das Landgericht hat die Klage abgewiesen, weil der Vertrag ein Umgehungsgeschäft i.S. von § 6 AbzG darstelle und der Beklagte ihn wirksam widerrufen habe. Die Berufung der Klägerin hat das Oberlandesgericht mit der Begründung zurückgewiesen, der Vertrag sei wegen Sittenwidrigkeit (§ 138 Abs. 1 BGB) nichtig.

Mit der vom Berufungsgericht zugelassenen Revision, deren Zurückweisung der Beklagte beantragt, verfolgt die Klägerin ihre Klagansprüche weiter.

Entscheidungsgründe:

Die Revision hat keinen Erfolg.

I. Das Berufungsgericht führt aus, bei Gesamtwürdigung aller Umstände verletze der Kaufvertrag zwischen den Parteien die guten Sitten im Rechtsverkehr und sei deshalb nichtig (§ 138 BGB). Es fehle schon an der Ausgewogenheit von Leistung und Gegenleistung. Der Käufer müsse eine erhebliche Anzahlung leisten, über die der Verkäufer ohne jede

Sicherung auch bei drohendem Vermögensverfall und ohne Rechnungslegung frei und zinslos verfügen könne. Dem stehe keine adäquate Gegenleistung gegenüber. Anhaltspunkte für die unstreitig versprochenen "besonders günstigen" Preise seien nicht ersichtlich; nach den Erfahrungen des Berufungsgerichts gelte im Vergleich zu Verkäufen im Ladenlokal eher das Gegenteil. Die abgegebene Preisgarantie sei nicht viel wert. Abgesehen davon, daß die Preise allgemein stabil geblieben seien, habe sich die Garantie nur auf die im Vertrag genannten Stücke ohne Sicherheit für deren Lieferbarkeit bei Abruf beziehen können. Im übrigen hätten diese Stücke nur der Vorstellung des Kunden für einen möglichen späteren Bedarf entsprochen; der Reiz des Vertrages habe gerade in der Möglichkeit freier Abweichung von den vereinbarten Möbelteilen gelegen; bei Entscheidung für neu ins Sortiment aufgenommene Stücke aber sei die Preisgarantie wertlos gewesen. Wie wenig die getroffene Auswahl für den Abruf bestimmend war, zeige sich an den unbenannt in den Vertrag aufgenommenen Stücken mit einem Kaufpreis von 5.055 DM. Schließlich entfalle die Preisgarantie nach 2 Jahren vollständig; einen Abruf innerhalb dieser Zeit aber hätten die Parteien für ganz unwahrscheinlich gehalten. Von den Einzelbestimmungen sei die Verzugsfolgenregelung als besonders sittenwidrig zu beanstanden, nach der der Käufer bei Verzug mit der Anzahlung oder bei einer sonstigen Vertragsverletzung 30 % des Kaufpreises ohne Gegenwert entrichten solle. Desweiteren sei der Vertrag für den Käufer besonders risikobehaftet. Er könne leicht übersehen, daß er nach zwei Jahren auf jeden Fall 30 % Anzahlung leisten und bei Verzug dieselbe Summe noch einmal ohne Gegenleistung erbringen müsse; je später er

abrufe, desto länger müsse er die Anzahlung zinslos der Klägerin überlassen oder - möglicherweise in einer Hochzinsphase - ein Darlehen aufnehmen. Die Vermutung, daß die Klägerin geschäftliche Ungewandtheit des Beklagten ausgenutzt habe, sei nicht widerlegt. Gegen die Klägerin sprächen auch die Umstände, die zum Abschluß des Vertrages geführt hätten. Durch die telefonische Ankündigung nur einer Information über günstigen Möbeleinkauf sei der Beklagte überlistet und für ihn überraschend zum Vertragsabschluß gedrängt worden. Zudem habe er wegen der Auswahl allein anhand von Prospekten und der Unmöglichkeit der Besichtigung des Möbellagers vor Vertragsunterzeichnung einen sinnvollen Preis- und Qualitätsvergleich schwerlich anstellen können.

Diese Ausführungen halten der rechtlichen Nachprüfung und den Angriffen der Revision im Ergebnis stand.

1. Nach gefestigter Rechtsprechung und allgemeiner Ansicht in der Literatur bemißt sich die Beantwortung der Frage, ob eine Vertragsgestaltung gegen das Anstandsgefühl aller billig und gerecht Denkenden verstößt, damit die Grenzen der durch die Privatautonomie an sich gewährten Vertragsfreiheit verletzt und deshalb gegen die guten Sitten verstößt, nach einer Gesamtwürdigung des Rechtsgeschäfts, die sich an dessen Inhalt, Beweggrund und Zweck zu orientieren hat. Im Rahmen dieser Gesamtwürdigung kommt vor allem der Ausgewogenheit von Leistung und Gegenleistung, ferner den Umständen, die zum Vertragsschluß geführt haben und den getroffenen Einzelregelungen entscheidende Bedeutung zu. Dabei ist es nicht erforderlich, daß die die Vertragsgestaltung einseitig bestimmende Partei das Bewußtsein der Sittenwidrigkeit ihres Handelns hat; es reicht vielmehr aus, daß

sie sich der Tatumstände, aus denen sich die Sittenwidrigkeit ergibt, bewußt ist (st. Rspr.; für den Fall eines Haustürgeschäfts über Aussteuerware vgl. insbesondere zwei Senatsurteile vom 10. März 1982 - VIII ZR 74/81 und 222/81 = NJW 1982, 1455 und 1457 = WM 1982, 533 und 630, jeweils unter II 1; für den besonderen Bereich von Ratenkreditverträgen in neuerer Zeit BGH-Urteil vom 24. September 1987 - III ZR 188/86 = ZIP 1987, 1525 = WM 1987, 1354 unter II m.w.N.).

Diese Beurteilungsfaktoren hat das Berufungsgericht bei seiner Entscheidung berücksichtigt, indem es die Äquivalenz von Leistung und Gegenleistung, die Bedeutung einzelner Vertragsbestimmungen, das Maß des Risikos für den Beklagten und das ihn mit einem Haustürangebot überraschende Verhalten der Klägerin geprüft und gewürdigt hat. Einzelheiten des Sachverhalts beurteilt der erkennende Senat, der die Gesamtwürdigung selbst vorzunehmen hat (BGH Urteil vom 24. September 1987 aaO unter II m.w.N.), zwar teilweise anders als die Vorinstanz. Der Fall unterscheidet sich auch von den oben zitierten Urteilen vom 10. März 1982 zugrunde liegenden Vorgängen. Bei Berücksichtigung aller Umstände muß aber auch dem von der Klägerin mit dem Beklagten abgeschlossenen Vertrag gemäß § 138 Abs. 1 BGB die rechtliche Anerkennung versagt werden. Dabei liegt das Schwergewicht der Begründung in der Art und Weise, wie die Klägerin den darauf nicht vorbereiteten Beklagten mit ihrem Vertragsangebot überrascht und zum Abschluß gedrängt hat, in der mangelnden Chance zur Prüfung des Angebots auf Qualität und Preiswürdigkeit, in der grob unbilligen Regelung über Verzugsfolgen und in der praktisch äußerst geringen Bedeutung der nach dem Vertragstext optisch besonders hervorgehobenen Preisgarantie.

2. a) Als wesentlichen Gesichtspunkt für fehlende Äquivalenz von Leistung und Gegenleistung hat das Berufungsgericht die Verpflichtung des Beklagten gewürdigt, am 1. Januar 1988 - etwa 23 Monate nach Vertragsschluß - 30 % des Kaufpreises anzuzahlen, ohne daß im Vertrag eine Sicherung des Betrages für eine zweckentsprechende Verwendung vorgesehen ist. Der Revision ist zuzugeben, daß diesem Umstand möglicherweise nicht dieselbe Bedeutung zukommt wie in dem Fall des Senatsurteils vom 10. März 1982 (VIII ZR 74/81 = WM 1982, 533), dessen Erwägungen sich das Berufungsgericht weitgehend zu eigen gemacht hat. In dem dort beurteilten Vertrag hatte der Käufer den gesamten Kaufpreis über 5 Jahre hin anzusparen, ohne bis dahin einen Anspruch auf Lieferung der gekauften Bettwäsche zu haben, während hier der Käufer die Lieferung gleichzeitig mit der Anzahlung oder sogar schon vorher abrufen konnte und die Befugnis zu einem zeitlich nicht begrenzten späteren Abruf dem Beklagten in seinem Interesse unstreitig auf sein Betreiben hin zugestanden worden war.

Einer abschließenden Beurteilung der Anzahlungspflicht bedarf es nicht, weil schon die weiteren vom Berufungsgericht ohne Rechtsfehler festgestellten Umstände die Annahme der Sittenwidrigkeit rechtfertigen. Infolgedessen kommt es auch nicht auf die Rüge der Revision an, das Berufungsgericht sei ohne Grundlage im Parteivortrag davon ausgegangen, die Parteien hätten die Vertragsabwicklung innerhalb von 2 Jahren für ganz unwahrscheinlich gehalten.

b) Durch den Abschluß des Vertrages im Rahmen eines Haustürgeschäfts hat die Klägerin den Beklagten veranlaßt, eine sofort bindende Verpflichtung in Höhe von 20.000 DM mit einer nach 2 Jahren zu leistenden Anzahlung einzugehen, ohne daß bei unvoreingenommener Betrachtung der Inhalt des Vertrages in der Situation des Beklagten eine so erhebliche Belastung nahegelegt oder gerechtfertigt hätte.

aa) So hatte der Beklagte keine Gelegenheit, die Qualität und Preiswürdigkeit der angebotenen Waren festzustellen. Anhand von Prospekten, deren Inhalt in den Vorinstanzen nicht aufgeklärt worden ist, läßt sich die Qualität von Möbeln nicht beurteilen. Selbst wenn das Material genau beschrieben ist, sind Verarbeitung, Farbgebung und - bei Sitzmöbeln - die Bequemlichkeit wichtige, auf Abbildungen nicht erkennbare Qualitätsfaktoren.

Eine sachgerechte Information über die Qualität der Möbel wird bei dieser Handhabung ebenso verhindert wie die Möglichkeit eines Vergleichs mit Konkurrenzfabrikaten. Daß dies von der Klägerin beabsichtigt ist, folgt aus ihrer vom Berufungsgericht wiedergegebenen Erklärung, der Kunde habe die Berechtigung zur Besichtigung des Möbellagers erst nach Vertragsunterzeichnung erhalten.

bb) Die im Vertrag besonders betonte "hundertprozentige Preisgarantie" scheint auf den ersten Blick die sofortige Vertragsbindung zu rechtfertigen. Sie ist indessen - wie das Berufungsgericht mit Recht hervorhebt - nur von äußerst geringer Bedeutung. Zunächst gilt sie nach der nicht angegriffenen Feststellung der Vorinstanz nur für die im Vertrag

näher bezeichneten Möbel, nicht dagegen für solche, die nach Vertragsschluß in das Sortiment der Klägerin aufgenommen werden und auf die hin der Beklagte den Vertrag jederzeit sollte abändern können; sodann ist sie auf 2 Jahre nach Vertragsschluß begrenzt. Sie kommt also nur zur Wirkung, wenn der Beklagte die ursprünglich bestellten Teile innerhalb von 2 Jahren abrufen und damit auf sein jederzeitiges "Modelländerungsrecht" sowie auf die von ihm ausdrücklich verlangte Befugnis zu einem späteren Abruf verzichtet. Dieser Nachteil trifft den Kunden erheblich. Zwar mögen Möbel nicht in gleicher Weise modeabhängig sein wie z.B. Textilien. Auch bei ihnen ändert sich jedoch fortlaufend der Geschmack der Kunden und veranlaßt die Hersteller zur Produktion neuer Modelle, deren jederzeitig möglichen freien Erwerb der Vertrag als scheinbar günstiges Angebot anpreist. Entgegen der Ansicht der Revision entwertet auch die zeitliche Begrenzung der Preisgarantie die Leistung der Klägerin. Nach dem eindeutigen Vertragstext war dem Beklagten keinerlei Frist für den Abruf gesetzt. Die Klägerin hat in den Vorinstanzen auch nicht vorgetragen, zwischen den Parteien habe Einigkeit über eine beabsichtigte Vertragsabwicklung innerhalb von 2 Jahren bestanden. Soweit sie in ihrem Schriftsatz vom 2. Oktober 1986 eine solche Behauptung nur unsubstantiiert vorgetragen hat, hat sie in demselben Schriftsatz auch dargelegt, der Beklagte habe auf der Formulierung "24 Monate und später" für den Abruf bestanden. Von einer schlüssigen Behauptung grundsätzlicher Einigkeit über die Abwicklung binnen 2 Jahren kann danach keine Rede sein. Ob darüberhinaus die Parteien die Vertragserfüllung innerhalb von 24 Monaten für

"ganz unwahrscheinlich" gehalten haben, wie das Berufungsgericht meint und die Revision als Annahme ohne tatsächliche Grundlage bekämpft, kann dahingestellt bleiben. Im Ergebnis bildete jedenfalls die Preisgarantie kein angemessenes Gegengewicht gegen die sofortige Bindung des Beklagten. Ein solches Gegengewicht besteht auch nicht bei Berücksichtigung der in den Vertragsbedingungen zugesagten kostenlosen innenarchitektonischen Beratung und des 5-jährigen kostenlosen Kundendienstes auf Möbel. Schon die allgemeine Lebenserfahrung ergibt, daß wenig Anlaß besteht, über die gesetzliche Gewährleistungszeit hinaus einen Bedarf an Kundendienstleistungen für Möbel anzunehmen. Welchen Vorteil der Beklagte hinsichtlich der innenarchitektonischen Beratung tatsächlich ausnutzen kann, ist mangels Bestimmtheit dieser Vertragsklausel nicht festzustellen.

c) Zu Lasten der Klägerin ist, wie das Berufungsgericht mit Recht angenommen hat, bei der Gesamtwürdigung des Vertrages die Unwirksamkeit der Regelung über die Verzugsfolgen zu berücksichtigen.

aa) Dabei mag dahingestellt bleiben, ob die Vertragsklausel - wie im angefochtenen Urteil - dahin auszulegen ist, der Käufer müsse die Schadensersatzleistung von 30 % des Kaufpreises gegebenenfalls zusätzlich zur Anzahlung erbringen, d.h. neben seinen fortbestehenden Vertragspflichten. Wäre die Klausel in diesem Sinne auszulegen, enthielte sie praktisch eine Vertragsstrafenregelung die schon nach der ausdrücklichen Bestimmung des § 11 Nr. 6 AGBG unwirksam,

im übrigen auch wegen der jedes vertretbare Maß übersteigenden Höhe nach § 9 Abs. 1 AGBG unangemessen wäre. Selbst wenn aber die Klausel als Vereinbarung eines Nichterfüllungsschadens anstelle der Vertragsleistungen auszulegen wäre, wäre sie nach § 11 Nr. 5 b AGBG unwirksam. Denn sie legt den Schadensersatzbetrag auf "wenigstens 30 %" des Kaufpreises ohne Einschränkung fest und schneidet damit dem Käufer die Möglichkeit ab, einen geringeren Schaden des Verwenders nachzuweisen (BGH Urteile vom 16. Juni 1982 - VIII ZR 89/81 = NJW 1982, 2316 = WM 1982, 907 unter II 2 -, vom 26. Januar 1983 - VIII ZR 342/81 = NJW 1983, 1320 = WM 1983, 308 unter II 5 - und vom 8. November 1984 - VII ZR 256/83 = WM 1985, 93 unter 3 b).

bb) Die Unwirksamkeit einer AGB-Klausel führt in erster Linie dazu, daß der Verwender keine seine Vertragspartner belastenden Rechtsfolgen aus ihr herleiten kann. Darüber hinaus kann sie nach der ständigen Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs (BGH Urteile vom 10. Juli 1986 - III ZR 133/85 = BGHZ 98, 174, 177 m.w.N. - und vom 5. März 1987 - III ZR 43/86 = WM 1987, 613 unter II 2) bei der Frage der Sittenwidrigkeit des Gesamtvertrages von Bedeutung sein. Denn diese Beurteilung hängt nicht nur von dem nach Beachtung anderer gesetzlicher Bestimmungen noch verbleibenden Teil des Vertrages ab, sondern davon, mit welchen weitgehend einseitig von ihm bestimmten Regelungen der Verwender seinem Vertragspartner gegenüberzutreten wollte und getreten ist. Insoweit stellt sich die Verzugsfolgenregelung als eine grob überzogene Reaktion auf einen möglicherweise nur kurzzeitigen Verzug des Käufers dar, die geeignet ist, einen rechtlich nicht bewanderten Käufer unter Druck zu setzen und ihn

zur Zahlung des überhöhten Schadensersatzbetrages zu veranlassen. Eine solche Vertragsgestaltung kann mit redlichem Geschäftsgebaren nicht in Einklang gebracht werden.

d) Den Abschluß des Vertrages hat die Klägerin unter Zuhilfenahme unwahrer Angaben und mittels eines überraschenden typischen "Haustürangebots" erreicht. Nach den nicht angegriffenen Feststellungen des Berufungsgerichts hat sie dem Beklagten einen unverbindlichen Informationsbesuch über günstigen Möbeleinkauf angekündigt, ohne dabei von einem Verkaufsangebot zu sprechen. Ob der Beklagte daraufhin die Information durch eine öffentliche Einrichtung erwartete, wie das Berufungsgericht angenommen hat, oder ob dies jeder Lebenserfahrung widerspräche, wie die Revision meint, mag dahingestellt bleiben. Jedenfalls war der Beklagte nicht auf ein Verkaufsgespräch und den sofortigen Abschluß eines Kaufvertrages über eine so erhebliche Summe wie die später vereinbarte von 20.000 DM vorbereitet, als ihn der Vertreter der Klägerin aufsuchte. Er war dadurch in die typische Lage des Kunden gedrängt, der sich plötzlich einem von einem redegewandten Verkäufer als günstig dargestellten Angebot gegenüber sieht, das er nicht sofort in allen Konsequenzen und Belastungen durchschaut. Diese Situation und die daraufhin abgeschlossenen Verträge hat der Gesetzgeber für allgemein so bedenklich gehalten, daß er in dem Gesetz über den Widerruf von Haustürgeschäften und ähnlichen Geschäften vom 16. Januar 1986 (BGBI. I S. 122) dem Kunden ein Widerrufsrecht eingeräumt und dem Verkäufer eine Belehrungspflicht darüber auferlegt hat. Sittenwidrig und von Gesetzes wegen

nichtig sind Haustürgeschäfte zwar nach dem zitierten, auf den vorliegenden Fall ohnehin noch nicht anwendbaren Gesetz nicht. Die in ihm enthaltene Wertung rechtfertigt es aber, den durch eine vorangegangene Täuschung erreichten Abschluß eines Haustürgeschäfts im Zusammenhang mit anderen Umständen als Indiz für die Sittenwidrigkeit des gesamten Vertrages zu würdigen.

Folge des Verhaltens der Klägerin war es, daß sich der Beklagte auf den sofortigen Abschluß eines Kaufvertrages über 20.000 DM mit einer nach 2 Jahren zu leistenden Anzahlung von 6.000 DM einließ, der ihm die vom Verkäufer in den Vordergrund gestellten Vorteile einer freien Modellwahl und Preisgarantie in Wirklichkeit nicht bot, eine Prüfung von Qualität und Preiswürdigkeit nicht zuließ und überdies eine gänzlich unangemessene, für den Beklagten überaus risikoreiche Verzugsfolgenregelung enthielt. Die Gesamtwürdigung all dieser Umstände ergibt, daß der Vertrag wegen Sittenwidrigkeit nichtig ist (§ 138 Abs. 1 BGB) und die Klägerin aus ihm keine Ansprüche gegen den Beklagten herleiten kann.

II. Da der Vertrag bereits wegen seines Inhalts nichtig ist, kommt es auf die vom Beklagten in den Vorinstanzen erörterten weiteren Fragen des Widerrufs gemäß § 1 b AbzG oder der Nichtigkeit wegen Verstoßes gegen das Kreditwesengesetz vom 10. Juli 1961 (i.d.F. der Bek. vom 11. Juli 1985 - BGBl. I 1472 - und des Änderungsgesetzes vom 19. Dezember 1985 - BGBl. I 2355 -) nicht an. Das Berufungsgericht hat

sowohl den Zahlungsanspruch als auch den Antrag auf Feststellung der Wirksamkeit des Vertrages mit Recht abgewiesen. Die Revision mußte daher - mit der Kostenfolge aus § 97 ZPO - erfolglos bleiben.

Braxmaier

Dr. Skibbe

Dr. Brunotte

Dr. Zülch

Dr. Paulusch