

Nachschlagewerk: ja

BGHZ: nein

HTürGG § 1 Abs. 2 Nr. 1

Wann schließt eine vorhergehende Bestellung des Anbieters in die Privatwohnung des Kunden zur Abgabe eines Angebotes das Widerrufsrecht nach § 1 Abs. 2 Nr. 1 HWiG aus, insbesondere im Falle bereits vorher eingeleiteter Verhandlungen (im Anschluß an BGH, Urteil vom 25. Oktober 1989 - VIII ZR 345/88 = BGHZ 109, 127 und Senat, Urteil vom 1. März 1990 - VII ZR 159/89 = BGHZ 110, 308)?

BGH, Urteil vom 29. September 1994 - VII ZR 241/93 - OLG Celle
LG Hannover

BUNDESGERICHTSHOF

IM NAMEN DES VOLKES

URTEIL

VII ZR 241/93

Verkündet am:
29. September 1994
Henco
Justizangestellte
als Urkundsbeamter
der Geschäftsstelle

in dem Rechtsstreit

Otto B [REDACTED], K [REDACTED] K [REDACTED], L [REDACTED],

Beklagter und Revisionskläger,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. [REDACTED] -

gegen

Ernst O [REDACTED], E [REDACTED]-S [REDACTED]-Straße [REDACTED], K [REDACTED],

Kläger und Revisionsbeklagter,

- Prozeßbevollmächtigter: Rechtsanwalt Dr. [REDACTED] -

- 2 -

Der VII. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs hat auf die mündliche Verhandlung vom 29. September 1994 durch den Vorsitzenden Richter Dr. Lang sowie die Richter Bliesener, Dr. Haß, Hausmann und Dr. Wiebel

für Recht erkannt:

Die Revision des Beklagten gegen das Urteil des 22. Zivilsenats des Oberlandesgerichts Celle vom 28. Oktober 1993 wird zurückgewiesen.

Die Kosten der Revision hat der Beklagte zu tragen.

Von Rechts wegen

Hinweis: Auch Teile der Urteilsammlung sind als Datenbank nach §§ 87a ff. UrhG geschützt.



JLaw – Gesetze und Urteile
Kostenlos
Über 200 Gesetze
Über 100.000 Urteile
(mobile App)



[JLaw – für Android](#)



[JLaw – für iOS](#)

Tatbestand:

Der Kläger vertreibt als Handelsvertreter u.a. Sanitärzellen. Der Beklagte ist Eigentümer eines Grundstücks, auf dem sich früher eine Gastwirtschaft befand. Der Beklagte wollte sie ausbauen. Auf seinen Wunsch machte ihm der Kläger 1989 ein Angebot über Sanitärzellen, nachdem er zuvor ein Aufmaß erstellt hatte. Die Gastwirtschaft brannte ab, ein Vertrag wurde daher damals nicht abgeschlossen.

1991 entschloß sich der Beklagte, auf dem Grundstück ein Wohnhaus zu errichten. Nachdem er den Kläger angerufen hatte, übersandte er ihm im Februar 1991 Baupläne und forderte ihn auf, ihm ein "unverbindliches Angebot über die Ausführung der Badezellen" zu machen. Mit Schreiben vom 22. März 1991 übermittelte der Kläger sein Angebot und einen Einbauplan. Anschließend führten die Parteien mehrere Telefongespräche, in denen der Beklagte den für sechs Sanitärzellen geforderten Preis von 72.158 DM und Mehrwertsteuer als zu hoch bezeichnete. Etwa ein bis zwei Wochen vor dem 9. Mai 1991 rief der Kläger beim Beklagten an und teilte mit, er könne an dem genannten Tag auf dem Weg nach Hamburg den Beklagten besuchen, womit dieser einverstanden war. Nach einem etwa zwei bis drei Stunden dauernden Gespräch bestellte der Beklagte am 9. Mai 1991 für 70.676 DM und Mehrwertsteuer sechs Sanitär-Naßzellen inklusive Montage. Der Beklagte hat mit Schreiben vom 14. Mai 1991 den Widerruf erklärt. Der Vertrag enthält keine Belehrung über ein Widerrufsrecht nach den §§ 1, 2 des Gesetzes über den

Widerruf von Haustürgeschäften und ähnlichen Geschäften (HWiG).

Das Landgericht hat dem Antrag des Klägers auf Verurteilung zur Zahlung einer "Schadensersatzpauschale" in Höhe von 17.669 DM und Zinsen aus abgetretenem Recht stattgegeben. Das Oberlandesgericht hat die dagegen gerichtete Berufung des Beklagten zurückgewiesen. Hiergegen wendet sich seine zugelassene Revision.

Entscheidungsgründe:

Die Revision hat keinen Erfolg.

Das Berufungsgericht führt aus, dem Kläger stehe der geltend gemachte Vergütungsanspruch aus § 649 Satz 2 BGB zu, da der Beklagte den Vertrag nicht wirksam gemäß § 1 Abs. 1 HWiG habe widerrufen können. Ein Widerrufsrecht habe dem Beklagten nach § 1 Abs. 2 Nr. 1 HWiG nicht zugestanden, weil der Kläger seinen Hausbesuch am 9. Mai 1991 aufgrund einer vorhergehenden Bestellung des Beklagten gemacht habe. Das vor dem Besuch erklärte Einverständnis habe nicht auf einer Überrumpelung durch den Kläger beruht, sondern sei aus freien Stücken im Rahmen von Vertragsverhandlungen gegeben worden, die der Beklagte selbst mit seinem Schreiben vom 4. Februar 1991 eingeleitet habe und die nicht abgebrochen gewesen seien.

Dagegen wendet sich die Revision des Beklagten ohne Erfolg.

Entgegen der Meinung der Revision hat der Beklagte den am 9. Mai 1991 geschlossenen Werklieferungsvertrag nicht wirksam widerrufen.

1. Der Werklieferungsvertrag vom 9. Mai 1991 ist ein Haustürgeschäft i.S. von § 1 Abs. 1 Nr. 1 HWiG. Das sehen die Parteien nicht anders. Ein Widerrufsrecht des Beklagten entfällt, wenn die Vertragsverhandlungen auf vorherige Bestellung des Kunden (§ 1 Abs. 2 Nr. 1 HWiG) geführt worden sind. Das Berufungsgericht hat bei der vorliegenden Fallgestaltung zu Recht angenommen, daß der Kläger zu mündlichen Vertragsverhandlungen bestellt worden ist.

2. Allerdings liegt nicht in jedem Fall, in dem ein Kunde sich mit Vertragsverhandlungen in seiner Wohnung einverstanden erklärt, eine vorhergehende Bestellung i.S. von § 1 Abs. 2 Nr. 1 HWiG vor. So kann das Widerrufsrecht des Kunden dann nicht ausgeschlossen werden, wenn er im Verlauf eines nicht von ihm veranlaßten Telefonanrufs des Gewerbetreibenden einem Hausbesuch zustimmt. Maßgebend dafür ist die Überlegung, daß nur eine freie Entscheidung es rechtfertigt, dem Kunden die bei Haustürgeschäften grundsätzlich bestehende Widerrufsmöglichkeit abzuschneiden. Bei einer unerbetenen und den Kunden unvorbereitet treffenden telefonischen Anfrage des Anbieters entsteht für den Kunden nämlich genau die Lage, die das Gesetz zu seinem Schutz vermeiden will und die für den in Geschäftsdingen oft wenig erfahrenen Kunden die Gefahr der Überrumpelung durch die

Überredungskünste des zumeist psychologisch geschulten und in solchen Situationen besonders geschickten Anbieters mit sich bringt (BGH Urteil vom 25. Oktober 1989 - VIII ZR 345/88 = BGHZ 109, 127, 134).

3. a) So liegen die Dinge hier aber nicht. Im Streitfall hat der Beklagte bereits 1989 von sich aus den Kläger zu einem Angebot aufgefordert. Damals erstellte der Kläger nach einem Besuch bei dem Beklagten bereits das Aufmaß. 1991 hat der Beklagte erneut den Kläger angerufen, um mit ihm über einen Vertragsabschluß zu verhandeln. Im Februar 1991 übersandte der Beklagte Baupläne und bat wiederum um ein Angebot. Als er den von dem Kläger geforderten Preis in mehreren Telefongesprächen als zu hoch bezeichnete, waren die Verhandlungen nach den revisionsrechtlich unbedenklichen Feststellungen des Berufungsgerichts damit nicht abgebrochen. Weitere Kontakte mit dem Kläger in dieser Angelegenheit lagen daher nahe. In einem solchen Fall ist davon auszugehen, daß der Kunde jedenfalls für die nähere Zukunft mit einem Telefonanruf der Gegenseite einverstanden ist, mit dem diese die Vertragsverhandlungen fortführt. Die telefonische Kontaktaufnahme durch den Kläger konnte für den Beklagten nicht überraschend sein. Der Anruf des Klägers mit dem Ziel des Hausbesuchs am 9. Mai 1991 kann danach nicht als Beginn einer Überrumpelung gewertet werden.

b) Die telefonische Verabredung des Hausbesuches ist unter den besonderen Umständen des Falles auch nicht als Vorbereitung einer unsachgemäßen Beeinflussung anzusehen. Der Beklagte kannte in diesem Zeitpunkt schon seit etwa fünf bis sechs Wochen das genaue, von ihm selbst angefor-

derte Angebot des Klägers vom 22. März 1991. Auch Vergleichsangebote hatte der Beklagte bereits eingeholt. Nach dem Telefongespräch blieb ihm noch eine Zeit von ein bis zwei Wochen für die weitere Vorbereitung der noch ausstehenden Verhandlungen. Der Beklagte war daher nicht in die typische Situation des Kunden gedrängt, der sich plötzlich einem als günstig dargestellten Angebot gegenüber sieht, das der Umworbene nicht sofort in allen Konsequenzen und Belastungen durchschaut. Die Lage des Beklagten glich vielmehr der des Kunden, der von sich aus ein Ladengeschäft betritt.

4. Zuzustimmen ist auch der Auffassung des Berufungsgerichts, daß der Kläger zu Verhandlungen bestellt war (vgl. dazu das Senatsurteil vom 1. März 1990 - VII ZR 159/89 = BGHZ 110, 308). Nach Lage der Dinge zur Zeit des Telefongesprächs konnte der vereinbarte Hausbesuch nur dem Zweck dienen, die mündlichen Vertragsverhandlungen fortzuführen und möglichst abzuschließen. Ein inhaltlich vollständiges Angebot des Klägers lag längst vor. Die Sanitärzellen des Klägers waren dem Beklagten bekannt. Vergleichsangebote hatte er eingeholt. In den vorhergehenden telefonischen Besprechungen war lediglich die Frage des Preises ungeklärt geblieben. Der Beklagte mußte demnach damit rechnen, daß der Kläger über den Abschluß des Vertrages auf der Grundlage seines Angebotes verhandeln wollte. Eine Vertragsverhandlungen vorausgehende allgemeine Information über die angebotenen Naßzellen hatte der Beklagte nicht mehr verlangt. Für ihn bestand daher kein Anlaß zu der Erwartung, daß sich das Gespräch auf den Austausch von Informationen beschränken würde, zumal dem Beklagten der Umfang der Arbeiten und ihre ungefähren Kosten seit langem bekannt wa-

ren. Mit den auf ihn zukommenden finanziellen Belastungen war der Beklagte daher bereits vertraut. Den Rahmen der vorherigen Verhandlungen haben die Gespräche am 9. Mai 1991 nicht überschritten. In einem solchen Fall greift der Schutzzweck des Gesetzes nicht ein.

5. Die Höhe des von dem Kläger geltend gemachten Anspruchs wird von der Revision nicht in Frage gestellt; das Berufungsurteil läßt auch insoweit Rechtsfehler nicht erkennen.

Lang

Bliesener

Haß

Hausmann

Wiebel