
Datum: 18.12.1995
Gericht: Oberlandesgericht Köln
Spruchkörper: 16. Zivilsenat
Entscheidungsart: Teilurteil
Aktenzeichen: 16 U 23/95
ECLI: ECLI:DE:OLGK:1995:1218.16U23.95.00

Vorinstanz: Landgericht Köln, 3 O 410/94

Tenor:

Auf die Berufung des Klägers wird das Urteil der 3. Zivilkammer des Landgerichts Köln vom 21.02.1995 - 3 O 410/94 - teilweise wie folgt abgeändert:

Die Beklagte wird verurteilt, an den Kläger 159.045,-- DM nebst 4 % Zinsen seit dem 12.04.1994 zu zahlen, Zug um Zug gegen Rückgabe folgender Gegenstände:

1 Telefonanlage Telephil IB 180 einschließlich 12 Endgeräten,
1 Empfangstresen,
4 gerade Thekenelemente,
2 gewinkelte Thekenelemente,
1 Postfach mit Unterschrank,
12 Konferenzraumstühle "S-Mobil 300",
12 Bürodrehstühle "S-Mobil 600",
10 Besucherstühle "S-Mobil 300",
10 Si-de-bo-ards "AZ Stahl 2 x 2",
10 Schreibtische "AZ Stahl-Trapez 185",

6 Trapeztische "AZ-Trapez",
1 IB-Außenleuchtreklame "114 neon",
2000 IB-Briefbögen,
500 IB-Visitenkarten,
50 IB-Prospekte,
50 VIP-Cards.

Die Kostenentscheidung bleibt dem Schlußurteil vorbehalten.

Das Urteil ist vorläufig vollstreckbar.

Die Beklagte darf die Vollstreckung gegen Sicherheitsleistung in Höhe von 175.000,-- DM abwenden, wenn nicht der Kläger Sicherheit in gleicher Höhe leistet. Beide Parteien dürfen Sicherheit durch die unbefristete selbstschuldnerische Bürgschaft einer deutschen Großbank oder öffentlich-rechtlichen Sparkasse leisten.

TATBESTAND

1

Die Beklagte ist ein Franchiseunternehmen. Sie bietet ihren Vertragspartnern unter der Bezeichnung "IB"... " ein Geschäftskonzept, nach dem diese selbständig und für eigene Rechnung Büroserviceleistungen an Dritte erbringen sollen. Der Kläger, der bis dahin als selbständiger EDV-Berater tätig gewesen war, schloß mit der Beklagten den Franchisevertrag vom 12.10.1993 mit einer Laufzeit von 10 Jahren, auf dessen Inhalt (Bl. 18 ff. d. A.) Bezug genommen wird. Gemäß Anlage 9 zu diesem Vertrag hatte der Kläger eine Eintrittsgebühr von 18.500,-- DM zuzüglich Mehrwertsteuer zu zahlen, die auch im Falle vorzeitiger Vertragsbeendigung nicht rückforderbar sein sollte. Der Kläger erwarb ferner gemäß Anlage 6 zu dem Franchisevertrag (Bl. 47/48 d. A.) von der Beklagten die Grundeinrichtung für sein Geschäftslokal zum Preise von 187.000,-- DM zuzüglich Mehrwertsteuer, worüber die Beklagte die detaillierte Rechnung vom 04.01.1994 erteilte.

2

Die Beklagte hatte in Broschüren und Zeitungsinseraten ihr Geschäftskonzept so dargestellt, daß es schon beim Start Gewinn bringe, daß der Franchisenehmer von Anfang an konsequent unterstützt werde: bei der Suche nach einem geeigneten Standort, der Sicherstellung einer ausreichenden Finanzierung, fortlaufenden Schulungen, Training-on-the-job, Werbung und Betreuung vor Ort bis hin zur Public Relation. Der Kläger nahm seine Geschäftstätigkeit am 01.01.1994 auf. Er war mit den Leistungen der Beklagten schon bald unzufrieden. Insbesondere fühlte er sich bei dem Kauf der Ersteinrichtung erheblich übervorteilt. Der erhoffte geschäftliche Erfolg stellte sich nicht ein. Daraufhin erklärte der Kläger gegenüber der Beklagten mit Schreiben seiner Bevollmächtigten vom 07.04.1994 die Anfechtung des Kaufvertrages über die Erstausrüstung wegen arglistiger Täuschung und die fristlose Kündigung des Franchisevertrages insgesamt, weil der Aufbau eines

3

gedeihlichen Vertrauensverhältnisses gescheitert sei. Die Beklagte akzeptierte die fristlose Kündigung des Klägers, ohne dessen Rechtsposition anzuerkennen, weil sie selbst das Vertrauensverhältnis der Parteien ebenfalls als nachhaltig erschüttert betrachtete und selbst ebenfalls fristlos hatte kündigen wollen.

Der Kläger hat die Ansicht vertreten, der Kaufvertrag über die Erstausrüstung sei wegen 4 wucherischer Preis-überhöhung nichtig. Hierzu hat er unter Vorlage verschiedener Preisangebote von dritter Seite behauptet, die ihm berechneten Preise enthielten teilweise einen Aufschlag von mehr als 100 % gegenüber den marktüblichen Endverbraucherpreisen. Er sei hierüber arglistig getäuscht worden, denn der damalige Geschäftsführer der Beklagten, Herr B., habe ihm in einem Vorgespräch erklärt, ein besonderer Vorteil des IB-Systems liege in der Möglichkeit, beim Einkauf der notwendigen Büro-ausrüstungen Mengenrabatte zu realisieren. Diese seien aber nicht an ihn weitergegeben worden. Der Kläger hat ferner ausgeführt, die Nichtigkeit von Franchise- und Kaufvertrag folge auch aus einem Verstoß gegen Art. 85 Abs. 2 des EWG-Vertrages, weil die ihm auferlegte Bezugsverpflichtung kartellrechtswidrig sei. Der Franchisevertrag falle nicht unter die Freistellungsverordnung Nr. 4087/88, ebensowenig sei die Bagatellverordnung einschlägig.

Der Kläger hat seinen Rückzahlungsanspruch auf 204.891,67 DM beziffert, wobei er sich auf den Netto-kaufpreis von 187.000,- DM eine Nutzungsvergütung von netto 6.233,33 DM für die 8 Monate bis zur Klageerhebung anrechnen läßt und die Kosten für ein Faxgerät von netto 2.600,- DM in Abzug bringt, das die Beklagte bereits gegen Kaufpreiserstattung zurückgenommen hat, während die Mehrwertsteuer von 15 % addiert worden ist. Der Kläger hat den Kaufpreis finanziert und muß 12,5 % Kreditzinsen entrichten.

Der Kläger hat beantragt, 6

1. die Beklagte zu verurteilen, an ihn 7

204.891,67 DM nebst 12,5 % Zinsen aus 178.166,67 DM seit dem 12.04.1994 zu zahlen um Zug gegen Rückgabe der im Urteilstenor aufgeführten Gegenstände,

1. festzustellen, daß die Beklagte mit der 9

Rücknahme dieser Gegenstände in Verzug ist. 10

Die Beklagte hat beantragt, 11

die Klage abzuweisen. 12

Sie hat eine Übervorteilung des Klägers bestritten. Die von ihm vorgelegten Preisangebote 13 bezögen sich nicht auf identische Kaufgegenstände. Wenn man im Rahmen des gesamten Vertragsverhältnisses der Parteien Leistungen und Gegenleistungen einander gegenüberstelle, müßten auch die umfangreichen Beratungsgespräche mit dem Kläger und die Schulungen berücksichtigt werden, die in den Kaufpreis für die Erstausrüstung mit eingeflossen seien. Ferner seien ihre Verwaltungskosten bei der Bearbeitung der Bestellung einbezogen worden. Ein Verstoß des Vertragswerks gegen den EWG-Vertrag liege nicht vor.

Durch Urteil vom 21.02.1995 hat das Landgericht die Klage abgewiesen. Es hat den Vertrag 14 der Parteien als wirksam angesehen, weil er nicht wucherisch sei. Eine durchgehende Übertreibung um mehr als 130 % sei nicht feststellbar. Der Kläger sei auch nicht geschäftlich

unerfahren gewesen. Ebenso hat das Landgericht einen Verstoß gegen Art. 85 EWG-Vertrag verneint, weil die Franchisevereinbarung keine spürbare Wettbewerbsbeschränkung enthalte. Die Anfechtung wegen arglistiger Täuschung greife nicht, weil die Herausstellung des Kaufpreises als besonders günstig nur eine werbliche Anpreisung dargestellt habe.

Gegen dieses ihm am 10.03.1995 zugestellte Urteil, auf dessen weiteren Inhalt Bezug genommen wird, hat der Kläger am 10.04.1995 Berufung eingelegt und diese nach Fristverlängerung bis zum 19.07.1995 am 31.08.1995 begründet. 15

Der Kläger hält an der Nichtigkeit des Kaufvertrages nach § 138 Abs. 2 BGB fest. Bei der Frage, ob ein Mißverhältnis zwischen Leistung und Gegenleistung bestehe, müsse berücksichtigt werden, daß die Beklagte einen üblichen Rabatt von 30 % auf die Endverbraucherpreise erhalte, der nach ihren Werbeaussagen den Franchisenehmern zugute kommen sollen. Ferner sei die Unerfahrenheit des Klägers im Bereich von Bürodienstleistungen zu bejahen. 16

Der Kläger vertritt im übrigen die Ansicht, Ziffer 8.2 des Franchisevertrages sei wegen Verstoßes gegen § 9 Abs. 1 AGBG unwirksam. Die festgelegte Franchisegebühr für die laufende Beratung betrage grundsätzlich 8 % vom Gesamtnettoumsatz, mindestens aber 1.500,-- DM monatlich im ersten Geschäftsjahr. Dies sei in der Aufbauphase des Unternehmens eine völlig unangemessene Belastung. 17

Der Kläger wiederholt und vertieft seine Ausführungen zur Nichtigkeit des Vertrages wegen Verstoßes gegen den EWG-Vertrag und hält insoweit eine Einschaltung der Kartellbehörde für notwendig. 18

Der Kläger führt ferner erstmals aus, daß die Beklagte ihm gegenüber ihre vorvertraglichen Aufklärungspflichten verletzt habe und ihm deshalb Schadensersatzpflichtig sei. Hierzu behauptet er, er sei vor Vertragsschluß nicht hinreichend über die Kostenstruktur und die Verdienstmöglichkeiten informiert worden. Die Beklagte habe ihm eine "Beispielsrechnung" übergeben, in der die Kosten für Porto und Telefoneinheiten fehlten, die zwar den Kunden weiterbelastet, aber als Teil des Umsatzes mit der Franchisegebühr belastet würden. Ferner sei nicht berücksichtigt, daß ein Teil der angemieteten Bürofläche für eigene Zwecke benötigt werde und deshalb nicht für Kunden zur Verfügung stehe. Die angegebenen Umsatzsteigerungen hätten keinen Bezug zu einem Musterunternehmen oder einem vergleichbaren Betrieb. Der im dritten Geschäftsmonat ausgewiesene "Überschuß" sei nicht realistisch. Die Beklagte habe ihm auch eine überdimensionierte Telefonanlage verkauft, ohne auf die Möglichkeit des Leasens hinzuweisen. Hätte die Beklagte ihm anstelle ihrer vollmundigen Werbeaussagen richtig und vollständig informiert, hätte er den Franchisevertrag nicht abgeschlossen. Er habe 1994 einen Verlust von 220.000,-- DM erlitten; für 1995 zeichne sich auch ein Verlust ab. 19

Nachdem der Kläger seine Klage zunächst auf Zahlung von 446.160,67 DM nebst Zinsen erweitert hatte, beantragt er, 20

die Beklagte entsprechend seinem erstinstanzlichen Klageantrag zu verurteilen. 21

Hinsichtlich des weitergehenden Antrags nimmt er die Berufung und, soweit erforderlich, auch die Klage zurück. 22

Die Beklagte beantragt, 23

24

die Berufung des Klägers zurückzuweisen.

Sie tritt seinem Vorbringen mit einem nach Ablauf der ihr bis zum 05.10.1995 gesetzten 25 Berufungserwiderungsfrist am 17.10.1995 eingegangenen Schriftsatz entgegen. Sie widerspricht der mit der Klageerweiterung verbundenen Klageänderung, da der nunmehr geltend gemachte Schadensersatzanspruch mit dem bisher verfolgten Rückzahlungsanspruch streitgegenständlich nicht identisch sei. Die Klageänderung sei nicht sachdienlich, da ihr eine Instanz genommen würde.

Die Beklagte wendet sich gegen die Ausführungen des Klägers zum Wucher, er operiere mit 26 unzutreffenden Unterstellungen. Er sei auch nicht geschäftlich unerfahren gewesen, sondern hätte Vergleichsangebote beiziehen können.

Die etwaige Nichtigkeit einer einzelnen Klausel des Franchisevertrages führe nicht zu dessen 27 Gesamtnichtigkeit. Ein Verstoß gegen den EWG-Vertrag liege nicht vor, da die Bagatellbekanntmachung zur Anwendung komme.

Die Beklagte treffe auch keine culpa in contrahendo. Sie könne dem Franchisenehmer nicht 28 das unternehmerische Risiko abnehmen. Als ehemaliger selbständiger EDV-Berater sei der Kläger in der Lage gewesen, seine Gewinnchancen richtig einzuschätzen. Insbesondere hätte er selbst die Möglichkeit eines Telefon-Leasings bedenken können, wenn er dies für zweckmäßiger gehalten hätte, weil dies für ihn aufgrund seiner Berufserfahrung nahe gelegen hätte. In diesem Zusammenhang weist die Beklagte darauf hin, daß der Kläger - unstreitig - nach wie vor als Anbieter von Büroserviceleistungen tätig ist, was gegen die Unrentabilität eines solchen Betriebs spreche. Der Kläger begründet die Fortsetzung seines Unternehmens damit, daß er einen langfristigen Büromietvertrag geschlossen habe, an den ihn der Vermieter festhalte.

Wegen aller weiteren Einzelheiten des Sach- und Streitstandes wird auf den vorgetragenen 29 Inhalt der gewechselten Schriftsätze nebst Anlagen verwiesen.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE

30

Die zulässige Berufung des Klägers ist bereits jetzt in dem zuerkannten Umfang begründet. 31 Insoweit war durch Teilurteil zu entscheiden.

Dem Kläger steht - unbeschadet etwaiger weitergehender Ansprüche - jedenfalls ein 32 Anspruch auf Rückzahlung des Kaufpreises in Höhe von 159.045,-- DM in entsprechender Anwendung von § 346 BGB zu. Der Senat ist der Auffassung, daß die Geschäftsgrundlage für den Kaufvertrag über die Erstausrüstung mit der Auflösung des Franchisevertrages im April 1994 entfallen ist mit der Folge, daß der Kläger von dem Kaufvertrag zurücktreten konnte und die Beklagte ihm den Kaufpreis zurückgewähren muß unter Abzug eines angemessenen Betrages für die zwischenzeitlich eingetretene Wertminderung Zug um Zug gegen Rückgabe der Kaufgegenstände.

Geschäftsgrundlage sind nach ständiger Rechtsprechung die bei Abschluß des Vertrages 33 zutage getretenen, dem anderen Teil erkennbar gewordenen und von ihm nicht beanstandeten Vorstellungen der einen Partei oder die gemeinsamen Vorstellungen beider Parteien von dem Vorhandensein oder dem künftigen Eintritt bestimmter Umstände, sofern der Geschäftswille der Parteien auf diesen Vorstellungen aufbaut (vgl. Palandt, BGB, § 242, Rn. 113 mit weiteren Nachweisen). Geschäftsgrundlage für den Kaufvertrag in diesem Sinne war der Fortbestand des gleichzeitig geschlossenen Franchisevertrages, der eine Laufzeit

von 10 Jahren haben sollte, zumindest über einen die Anlaufphase deutlich überschreitenden Zeitraum hinaus, weil der Zweck der Investition nach dem Willen beider Parteien die Ermöglichung des Dienstleistungsbetriebs des Klägers nach dem Geschäftskonzept der Beklagten sein sollte und dieser Zweck entfiel, wenn der Franchisevertrag schon nach einer Dauer von nur gut 3 Monaten aufgelöst wurde.

Der Senat unterstellt hierbei zugunsten der Beklagten, daß der Franchisevertrag wirksam 34 zustande gekommen ist, was im Hinblick auf den geltend gemachten Verstoß gegen Art. 85 EWG-Vertrag vom Senat noch nicht abschließend beurteilt werden kann, weil insoweit gemäß § 97 2. Hs. GWB eine Aussetzung des Rechtsstreits bis zur Entscheidung durch die Kartellbehörde vorgeschrieben ist. Eine Nichtigkeit des Franchisevertrages nach § 6 AGBG ist nicht anzunehmen. Hierbei kann offen bleiben, ob die vom Kläger beanstandete Klausel in Ziffer 8.2 des Vertrages ihn unangemessen benachteiligt. Selbst im Falle der Unwirksamkeit dieser Klausel würde nur diese durch die gesetzliche Regelung ersetzt, und der Vertrag im übrigen würde seine Wirksamkeit behalten, womit den Belangen des Klägers ausreichend Rechnung getragen wäre. Im Falle einer Nichtigkeit des Franchisevertrages nach dem EWG-Vertrag hätte dies wegen der engen Verknüpfung mit dem Kaufvertrag nach § 139 BGB Gesamtnichtigkeit zur Folge, und die beiderseitigen Leistungen wären nach bereicherungsrechtlichen Grundsätzen zurückzugewähren, was den Kläger günstiger stellen würde, weil er mangels Gewinnerzielung durch die ihm überlassene Geschäftseinrichtung keinen Vorteil erlangt und folglich insoweit auch nichts herauszugeben hätte.

Der Wegfall der Geschäftsgrundlage für den Kaufvertrag durch alsbaldige Auflösung des 35 Franchisevertrages hat zur Folge, daß dem Kläger ein Rücktrittsrecht von dem Kaufvertrag einzuräumen ist, weil es mit dem Grundsatz von Treu und Glauben schlechthin unvereinbar wäre, ihn an diesem Vertrag festzuhalten.

Der Kaufvertrag der Parteien war aus keinem der nachfolgend dargestellten Gründe von 36 Anfang an nichtig. Die Voraussetzungen des Wuchers im Sinne des § 138 Abs. 2 BGB sind nicht erfüllt, weil die Beklagte nicht die Unerfahrenheit des Klägers ausgebeutet hat. Als selbständigem EDV-Berater fehlte es dem Kläger nicht an der nötigen Lebens- und Geschäftserfahrung, um Vor- und Nachteile des in Aussicht genommenen Kaufvertrages abzuwägen. Da der Vertrag sich auf die Anschaffung von Büroeinrichtungsgegenständen bezog, bedurfte es auch keiner spezifischen Fachkenntnisse, um deren Marktwert zu ermitteln. Es wäre dem Kläger ein leichtes gewesen, vor Vertragsschluß bei verschiedenen Büroeinrichtungshäusern Vergleichsangebote einzuholen, wie er dies auch nachträglich getan hat.

Ebensowenig läßt sich eine Sittenwidrigkeit des Kaufvertrages wegen wucherähnlichen 37 Charakters gemäß § 138 Abs. 1 BGB feststellen. Das vom Kläger dargestellte Mißverhältnis zwischen Leistung und Gegenleistung ist objektiv nicht so eklatant, daß hieraus bereits auf Sittenwidrigkeit zu schließen wäre. Der Senat ist der Auffassung, daß objektiv zumindest eine Überteuerung von mehr als 100 % gegeben sein müßte, um dies annehmen zu können. Nach dem eigenen Vortrag des Klägers wird diese Grenze aber bei dem Gesamtkaufpreis, auf den es entscheidend ankommt, nicht überschritten. Bei dem Preisvergleich ist auf den dem Kläger berechneten Preis im Verhältnis zum marktüblichen Endverbraucherpreis abzustellen, ohne daß hiervon ein Rabatt von 30 % abziehen ist. Die Vorenthaltung besonderer Vergünstigungen muß bei der Frage, ob sich das Preis-Leistungs-Verhältnis objektiv noch in einem von der Sittenordnung gebilligten Rahmen bewegt, außer Betracht bleiben.

Ebenso hat der Kläger nicht hinreichend dargetan, daß ihm ein Recht zur Anfechtung des 38 Kaufvertrages wegen arglistiger Täuschung zur Seite stand. Es mag sein, daß die Beklagte

den Kaufpreis als besonders günstig darstellte und bei einem Vorgespräch darauf hinwies, sie könne Mengenrabatte realisieren. Hierbei handelt es sich, wie schon das Landgericht zutreffend ausgeführt hat, um unverbindliche Anpreisungen, die kein Anfechtungsrecht begründen. Der Kläger hat diesen Gesichtspunkt auch mit der Berufung nicht wieder aufgegriffen.

Dem Kläger ist hiernach ein Rücktrittsrecht von dem Kaufvertrag zuzubilligen, weil sich mit 39 der alsbaldigen Auflösung des Franchisevertrages ein Risiko verwirklicht hat, das er nicht allein oder überwiegend zu vertreten hat, für das vielmehr die Beklagte zumindest in gleicher Weise mitverantwortlich ist, so daß es für den Kläger nach dem Grundsatz von Treu und Glauben unzumutbar ist, seinerseits an dem einseitig ihn belastenden Kaufvertrag festgehalten zu werden, den er für sich allein niemals abgeschlossen hätte. Bei planmäßigem Verlauf, wie ihn die Parteien übereinstimmend ins Auge gefaßt hatten, hätte der Kläger die Erstausrüstung für seinen Betrieb mindestens auf die Dauer des bestehenden Franchisevertrages - also 10 Jahre lang - nutzen können. Daß es zu einer vorzeitigen Vertragsbeendigung schon in der Anlaufphase der geschäftlichen Zusammenarbeit der Parteien kam, beruht auf einer dahingehenden Absprache der Parteien, denn die Beklagte ist der - zu Unrecht - auf die vorausgegangene angebliche Bewuchterung gestützten fristlosen Kündigung des Klägers nicht entgegengetreten, sondern hat diese ausdrücklich akzeptiert. Beide Parteien haben diese vorzeitige Vertragsauflösung zu vertreten. Beide Seiten sind sich darin einig, daß das für eine Zusammenarbeit erforderliche Vertrauensverhältnis wechselseitig zerstört war. Die Beklagte hat hierzu beigetragen, indem sie den Kläger nur unzureichend über die Risiken und Chancen des zu gründenden Unternehmens informiert und ihm für die Erstausrüstung jedenfalls stark überhöhte Preise in Rechnung gestellt hat. Andererseits hat auch der Kläger es an der notwendigen Sorgfalt mangeln lassen, denn er ist, ohne lange nachzufragen, Vertragspartner der Beklagten geworden und hat deren Konditionen besonders leichtgläubig akzeptiert in der Erwartung, es werde schon alles gut gehen. Die von der Beklagten dem Kläger überlassenen Beispielrechnungen lassen in keiner Weise erkennen, ob und inwiefern sie den tatsächlichen Gegebenheiten bei den mit der Beklagten verbundenen Franchisenehmern entsprechen, es handelt sich um abstrakte Berechnungen ohne Bezug zu konkreten Vergleichsbetrieben. Hieraus lassen sich keine zuverlässigen Erkenntnisse über die tatsächliche Rentabilität gewinnen. Auf der anderen Seite konnte dies einem kritischen Existenzgründer nicht verborgen bleiben, der von sich aus wegen weiterer Informationen nachfragen mußte. Ebenso mußte es sich jedem künftigen Franchisenehmer nach dem von der Beklagten entwickelten Geschäftskonzept aufdrängen, daß diese ein starkes Interesse daran hatte, ihm die Erstausrüstung möglichst teuer zu verkaufen. Es lag auf der Hand, daß dieser sich über das Preis-Leistungs-Verhältnis durch Vergleichsangebote von Drittfirmen Klarheit verschaffen mußte. Der Senat ist davon überzeugt, daß die Preise der Beklagten - auch wenn nicht wucherisch - doch überhöht waren, denn die Beklagte ist dem Vorbringen des Klägers, der dies aus nachträglich eingeholten Vergleichsangeboten hergeleitet hat, nur insofern entgegengetreten, als sie die Identität der vergleichsweise angebotenen zu den von ihr gelieferten Gegenständen bestritten hat. Die Überhöhung der Preise hat sie ansonsten nicht substantiiert bestritten, obwohl es ihr ohne weiteres möglich gewesen wäre, ihre Einkaufspreise zu offenbaren und zu belegen, was von ihr zu erwarten gewesen wäre, um die Vorwürfe des Klägers zu entkräften. Diese von Anfang an vorhandenen Unzuträglichkeiten auf beiden Seiten haben dazu geführt, daß der Franchisevertrag alsbald gescheitert ist.

Bei diesen Gesamtumständen ist es ein Gebot von Treu und Glauben, dem Kläger eine 40 Möglichkeit zur Rückabwicklung des ihn einseitig belastenden Kaufvertrags zu geben, zumal die Beklagte die Möglichkeit hat, die Einrichtungsgegenstände anderen Franchisenehmern

zur Verfügung zu stellen, die mit der gleichen Ausstattung arbeiten. Das Schreiben des Klägers vom 07.04.1994 ist als Rücktrittserklärung zu werten, da der Kläger - auch wenn er sich ausdrücklich nur auf die Nichtigkeit des Vertrags berufen und dessen Anfechtung erklärt hat - jedenfalls deutlich gemacht hat, daß er sich von dem Vertrage unter allen Umständen lossagen wollte, worin notfalls auch ein Rücktritt zu sehen ist.

Soweit bis zur Auflösung des Franchisevertrages und danach bis heute eine Wertminderung⁴¹ bei den Kauf-gegenständen eingetreten ist und soweit der Kläger andererseits die Gebrauchsvorteile gezogen hat, führt die strikte Anwendung der §§ 346 ff. BGB, die die Rechtsfolgen beim vertraglichen Rücktrittsrecht regeln, nicht zu einem billigen Ergebnis, denn im vorliegenden Fall brauchte keine Partei bei Vertragsschluß mit einem Rücktritt zu rechnen, so daß kein Grund für die strenge Haftung nach §§ 987 ff. BGB besteht. Ebensowenig ist es angezeigt, die Rückabwicklung allein nach bereichersrechtlichen Gesichtspunkten vorzunehmen, weil bei-de Parteien diese zu vertreten haben. Die besonderen Umstände des vorliegenden Falles lassen es vielmehr billig erscheinen, daß beide Parteien den durch die Abnutzung bis heute entstandenen Schaden je zur Hälfte tragen und der Kläger darüber hinaus keine Nutzungsvergütung schuldet, weil er aus seinem Betrieb bis heute keinen Gewinn erzielt hat, sondern diesen zum Zwecke der Schadensminderung aufrechterhält, weil er keine Möglichkeit zur vorzeitigen Beendigung seines lang-fristig abgeschlossenen Mietvertrages hat. Das entsprechende Vorbringen des Klägers erscheint dem Senat glaubhaft.

Der Senat schätzt den bis heute eingetretenen Wertverlust bei der Erstaussstattung auf 42 höchstens 50 %, weil erfahrungsgemäß schon durch die erste Ingebrauchnahme neuwertiger Gegenstände eine starke Minderung des Wertes zu verzeichnen ist, der dann wesentlich langsamer, aber stetig abnimmt. Dies gilt gerade auch bei Möbeln aller Art. Hierbei handelt es sich um eine vorsichtige Schätzung, die noch eine Korrektur zugunsten des Klägers zuläßt. Die Beklagte hat ihm hiernach vorerst 75 % des Kaufpreises zu erstatten.

Der Kläger hat einen Zinsanspruch in Höhe von 4 % seit dem 12.04.1994, der daraus folgt,⁴³ daß eine Geldsumme im Falle des Rücktritts vom Zeitpunkt des Empfangs an zu verzinsen ist. Ein Verzug der Beklagten ist nicht dargetan, da nicht ersichtlich ist, daß der Kläger ihr die seinerseits geschuldete Rückgabe der Erstaussstattung angeboten hat.

Die Zug-um-Zug-Verurteilung entspricht dem Antrag des Klägers. 44

Die Kostenentscheidung war dem Schlußurteil vorzubehalten. 45

Die Entscheidung über die vorläufige Vollstreckbarkeit beruht auf §§ 708 Nr. 10, 711, 108 46 ZPO.

Wert der Beschwer für die Beklagte: 159.045,-- DM. 47