

ZH_BEZIRKSGERICHT_BUELACH EB120519 vom 9. Januar 2013

Zh Bezirksgericht Buelach, 2013-01-09, DE

Quelle: https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/zh_bezirksgericht_buelach_EB120519

FR: ZH_BEZIRKSGERICHT_BUELACH EB120519 du 9 janvier 2013

IT: ZH_BEZIRKSGERICHT_BUELACH EB120519 del 9 gennaio 2013

Erwägungen

E. 1

Prozessgeschichte

E. 1.1

Mit Eingabe vom 24. September 2012 (Datum des Poststempels) stellte die Klägerin das obgenannte Begehren (act. 1). Mit Verfügung vom 4. Oktober 2012 wurde dem Beklagten Frist angesetzt, um zum Rechtsöffnungsbegehren Stellung zu nehmen (act. 4). Innert erstreckter Frist reichte der Beklagte mit Schreiben vom 29. Oktober 2012 seine Stellungnahme ein (act. 10). Daraufhin wurde der Klägerin mit Verfügung vom 31. Oktober 2012 Frist angesetzt, um zur Stellungnahme des Beklagten Stellung zu nehmen (act. 12). Innert Frist ist seitens der Klägerin keine Stellungnahme eingegangen, weshalb androhungsgemäss aufgrund der bisherigen Akten und Vorbringen entschieden wird.

E. 1.1.1

Der Beklagte lässt zunächst ausführen, beim vorliegenden Sachverhalt handle es sich um eine Masche, mit welcher eine Unternehmung mit Sitz auf der Karibikinsel E.____, die immer wieder ihren Namen ändere, schon zahlreiche Gerichte beschäftigt habe (act. 10 S. 3).

E. 1.1.2

Der Beklagte lässt weiter geltend machen, er, welcher zur fraglichen Zeit in einer finanziell schwierigen Situation gewesen sei, sei durch ein Inserat auf die C.____ Inc. gestossen. Telefonisch sei er dann zu einem Vorstellungsgespräch am 3. Januar 2011 eingeladen worden. Am Telefon habe man ihm in Aussicht gestellt, bei einer Anstellung bei der C.____ Inc. monatlich Fr. 5'000.– bis Fr. 6'000.– verdienen zu können (act. 10 S. 6). Er sei an einer Anstellung als Vermittler bei der C.____ Inc. interessiert gewesen (act. 10 S. 10). Das vermeintliche Vorstellungsgespräch habe sich jedoch als Informationsveranstaltung entpuppt, an dem viele weitere "Mitbewerber" anwesend gewesen seien. Ein Verkaufsleiter der C.____ Inc. habe den Anwesenden eine hochstehende Weiterbildung versprochen, die zum beruflichen und finanziellen Erfolg führen würde. Im Anschluss daran habe er anlässlich eines Einzelgesprächs einen "Antrag auf Besuch der zweiten Informationsveranstaltung" unterzeichnet, mit welchem er bestätigt habe, ausführlich über das Weiterbildungsangebot sowie über die Möglichkeit, unabhängig vom Weiterbildungsangebot für die C.____ Inc. als Vermittler tätig zu werden, informiert worden zu sein. Er habe auf diesem Formular angekreuzt, dass er sich sowohl für das Weiterbildungsangebot der C.____ Inc. interessiere als auch für die Möglichkeit, als Vermittler tätig zu werden (act. 10 S. 6 f.).

E. 1.1.3

Anlässlich der zweiten Informationsveranstaltung vom 4. Januar 2011 seien ihm hohe Gehälter in Aussicht gestellt worden, sowie eine Provision in der Höhe

- 4 - von Fr. 1'000.– bis Fr. 1'500.– für die Anwerbung von weiteren Kunden. An jenem Abend hätten ebenfalls persönliche Gespräche stattgefunden, in denen erklärt worden sei, bevor das Produkt selbst vermittelt werden könne, müsse er zwingend zuerst selbst das Weiterbildungspaket erwerben. Er habe den entsprechenden Vertrag zu sich nach Hause nehmen wollen, um ihn zu überdenken, was ihm aber nicht gestattet worden sei. Unter Druck habe er dann sofort unterzeichnet (act. 10 S. 7 f.).

E. 1.1.4

Der Preis für das Weiterbildungspaket habe insgesamt Fr. 7'970.– betragen. Die erste Rate à Fr. 3'000.– hätte er sofort bezahlen sollen, er habe aber nur Fr. 800.– bezahlen können. An diesem zweiten Abend habe er zudem eine "Empfangsbestätigung und Anmeldung" unterzeichnet, mit der er den Erhalt eines Hörbuches bestätigt habe sowie die Verpflichtung, zwei weitere Lehrbücher zu beziehen. Hörbuch und Lehrbücher habe er jedoch nie erhalten (act. 10 S. 8, 10)

E. 1.1.5

Im Anschluss an die Informationsveranstaltung sei er durch die C._____ Inc. gedrängt worden, den noch ausstehenden Betrag zu bezahlen. Da er dazu nicht in der Lage gewesen sei, habe er sich gezwungen gefühlt, Kreditanträge zu unterzeichnen, welche durch einen Mitarbeiter der C._____ Inc. ausgefüllt worden seien. Einen Kredit habe er aber nie erhalten. Er habe dann zwei Wochen nach der Veranstaltung vom 4. Januar 2011 eine weitere Rate à Fr. 400.– bezahlt, womit er insgesamt Fr. 1'266.35 bezahlt habe. Die Berechnung der Klägerin sei nicht nachvollziehbar (act. 10 S. 10). Zudem sei ihm geraten worden, seine Arbeitsstelle bei der F._____ GmbH zu kündigen, was er getan habe. Weiter habe er der C._____ Inc. alle seine Kontakte schriftlich weitergeben müssen und er sei aufgefordert worden, der C._____ Inc. weitere Kunden zu bringen. Er habe seine Schwester überredet, an einer Informationsveranstaltung teilzunehmen, habe dafür aber nie eine Vermittlungsprovision erhalten (act. 10 S. 9).

E. 1.1.6

Als er daraufhin eine Weiterbildungsveranstaltung der C._____ Inc. besucht habe, habe er verstanden, dass diese nichts mit Weiterbildung zu tun habe, sondern es nur darum gehe, weiteren Personen dieses Weiterbildungspaket zu verkaufen. Als er schliesslich einer Arbeitsgruppe der C._____ Inc. beigewohnt habe, welche Flyer verteilte und diese im Falle des Auftauchens der Polizei verstecken

- 5 - musste, habe er gemerkt, dass es sich bei der C._____ Inc. um ein dubioses Unternehmen handle und habe den Vertrag per sofort gekündigt (act. 10 S. 9 f.).

E. 1.1.7

Der Beklagte führt weiter aus, die Vorgehensweise der Klägerin sei als Schneeballsystem und damit als Verstoss gegen Art. 3 Abs. 1 Bst. r UWG zu werten, weshalb der als Rechtsöffnungstitel ins Recht gelegte Kaufvertrag nichtig sei (act. 10 S. 12). Eventualiter liege eine Übervorteilung vor, welche den Vertrag einseitig unverbindlich mache (act. 10 S. 13 f.). Sollte der Vertrag als rechtsgültig qualifiziert werden, sei von einem Unterrichtsvertrag auszugehen, den er in Anwendung von Art. 404 OR ex nunc gekündigt

habe. Er könne deshalb nicht verpflichtet werden, die Restzahlung zu leisten (act. 10 S. 14).

E. 1.1.8

Beruhet die Forderung auf einer durch öffentliche Urkunde festgestellten oder durch Unterschrift bekräftigten Schuldanerkennung, so kann der Gläubiger die provisorische Rechtsöffnung verlangen. Eine Schuldanerkennung ist eine Willenserklärung des Schuldners, worin dieser anerkennt, eine bestimmte Geldsumme bei deren Fälligkeit zu bezahlen (Stahelin, in: Stahelin/Bauer/Stahelin [Hrsg.], Kommentar zum Bundesgesetz über Schuldbetreibung und Konkurs I, Art. 1-158, 2. Aufl., Basel 2010, N 21 zu Art. 82 SchKG). Der Richter spricht bei

- 6 - Vorliegen einer genügenden Schuldanerkennung die Rechtsöffnung aus, sofern der Betriebene nicht Einwendungen, welche die Schuldanerkennung entkräften, sofort glaubhaft macht (Art. 82 SchKG). Glaubhaft gemacht ist eine Behauptung, wenn der Richter von ihrer Wahrheit zwar nicht völlig überzeugt ist, sie aber für überwiegend wahr hält (Vogel/Spühler, Grundriss des Zivilprozessrechts, 8. Aufl., Bern 2006, § 41 N 26). Blosser Behauptungen reichen hierzu nicht aus. Vielmehr muss der Richter anhand objektiver Anhaltspunkte zur Überzeugung gelangen, dass eine gewisse Wahrscheinlichkeit für die Richtigkeit der Behauptung spricht (BGE 120 II 393 E. 4c). Der Richter hat im Rechtsöffnungsverfahren die Nichtigkeit von Amtes wegen zu beachten, wenn sie entweder aus der Schuldanerkennung selbst hervorgeht oder wenn die entsprechenden Nichtigkeitsgründe vom Schuldner glaubhaft gemacht werden oder diese notorisch oder zumindest gerichtsnotorisch sind (Stahelin, in: Stahelin/Bauer/Stahelin, Kommentar zum Bundesgesetz über Schuldbetreibung und Konkurs, Basel/Genf/München 1998, Art. 82 N 49).

E. 1.1.9

Nach Art. 1 Abs. 1 des Bundesgesetzes vom 8. Juni 1923 betreffend die Lotterien und die gewerbsmässigen Wetten (Lotteriegesezt, LG; SR 935.51) sind Lotterien verboten. Als Lotterie gilt jede Veranstaltung, bei der gegen Leistung eines Einsatzes oder bei Abschluss eines Rechtsgeschäfts ein vermögensrechtlicher Vorteil als Gewinn in Aussicht gestellt wird, über dessen Erwerbung, Grösse oder Beschaffenheit planmässig durch Ziehung von Losen oder Nummern oder durch ein ähnliches auf Zufall gestelltes Mittel entschieden wird (Act. 1 Abs. 2 LG). Nach Art. 43 Ziff. 1 der Verordnung vom 27. Mai 1924 zum Bundesgesetz betreffend die Lotterien und die gewerbsmässigen Wetten (SR 935.511; LV) sind zudem alle Veranstaltungen, bei denen das Schneeballsystem zur Anwendung kommt, den Lotterien gleichgestellt. Eine solche Veranstaltung liegt dann vor, wenn die Lieferung von Waren, die Ausrichtung von Prämien oder andere Leistungen zu Bedingungen in Aussicht gestellt werden, die für die Gegenpartei des Veranstalters nur einen Vorteil bedeuten, wenn es ihr gelingt, weitere Personen zum Abschluss gleicher Geschäfte zu veranlassen.

E. 1.1.10

Nach dem Gesagten ist somit zu prüfen, ob das Vorgehen der C._____ Inc. von Art. 43 Ziff. 1 LV erfasst wird. Der Beklagte führt glaubhaft aus, dass er aufgrund der in Aussicht gestellten Möglichkeit, für die C._____ Inc. als Vermittler tätig zu werden, an den beiden Informationsveranstaltungen teilnahm. Somit ist auch glaubhaft, dass er den Kaufvertrag über das Weiterbildungspaket nur unterzeichnete, weil ihm erklärt wurde, er müsse

zwingend zuerst selbst das Weiterbildungspaket erwerben, bevor er als Vermittler tätig werden könne. Der Beklagte hat glaubhaft dargetan, dass es die in Aussicht gestellte Verdienstmöglichkeit von Fr. 1'000.– pro vermittelte Person war, welche ihn zum Vertragsabschluss bewogen hat. Damit ist die Voraussetzung der Gewinnaussicht gegeben. Für eine Lotterie muss zudem Planmässigkeit vorliegen. Dafür darf der Veranstalter eines Schneeballsystems selbst kein wirtschaftliches Risiko tragen. Die C._____ Inc. erzielt mit jedem Abschluss eines Kaufvertrags einen Gewinn. Sie selbst musste sich nicht in das System einkaufen bzw. eine Weiterbildung erwerben. Sie trägt - 9 - somit kein Risiko, auch wenn sie den Vermittlern für den Abschluss neuer Verträge eine Provision bezahlt. Denn selbst abzüglich der Provisionen für die Vermittler verbleibt für die C._____ Inc. bei jedem Vertragsabschluss ein Gewinn. Darin liegt die Planmässigkeit des Vorgehens. Schliesslich ist für die Qualifikation einer Lotterie bzw. lotterienähnlichen Veranstaltung die Voraussetzung der Entscheidung durch Zufall zu prüfen. Die Anwerbung weiterer Mitglieder wird schwieriger, je weiter der Markt bereits gesättigt ist. Es ist jedoch für den Vermittler nicht vorhersehbar, wann der Markt gesättigt sein wird, weshalb sein finanzieller Vorteil wesentlich vom Zufall abhängt (vgl. BGE 123 IV 230). Die Voraussetzungen zum Vorliegen eines Schneeballsystems sind somit vorliegend erfüllt.

E. 1.1.11

Der Kaufvertrag vom 4. Januar 2011, welchen der Beklagte unterschrieb, enthält keine Vermittlertätigkeit. Der Beklagte unterzeichnete jedoch anlässlich der ersten Informationsveranstaltung einen Antrag, mit welchem er sein Interesse sowohl an einer beruflichen Weiterbildung als auch an der Möglichkeit, als Vermittler tätig zu werden, bekundete (act. 3/1). Der Beklagte war zur Zeit des Vertragsabschlusses temporär bei der F._____ GmbH als Kundenberater angestellt und verdiente monatlich knapp Fr. 4'000.–. Der Preis des Weiterbildungspakets im Wert von Fr. 7'970.– entspricht circa zwei Monatslöhnen des Beklagten. Auch die vereinbarte Ratenzahlung, wonach der Beklagte zuerst Fr. 3'000.– am

E. 1.1.12

Es steht somit fest, dass die Vorgehensweise der C._____ Inc. im Sinne von Art. 43 Ziff. 1 LV als Schneeballsystem zu qualifizieren ist und somit eine verbotene lotterienähnliche Unternehmung darstellt. Der Kaufvertrag vom 4. Januar 2011 ist deshalb gemäss Art. 20 Abs. 1 OR nichtig. Somit liegt kein provisorischer Rechtsöffnungstitel vor und das Begehren um Rechtsöffnung ist abzuweisen. Die Prüfung der weiteren Einwände des Beklagten, der Vertrag sei einseitig unverbindlich oder als Unterrichtsvertrag jederzeit kündbar, erübrigt sich deshalb.

E. 2

Parteistandpunkte

E. 2.1

Standpunkt der Klägerin Die Klägerin macht geltend, der Beklagte habe am 3. Januar 2011 eine Informationsveranstaltung der C._____ Inc. besucht. Nach dieser Tagung habe er in schriftlicher Form Interesse am Weiterbildungspaket der C._____ Inc. bekundet und ein weiteres persönliches Gespräch gewünscht. Nach diesem Gespräch habe er bestätigt, an einer zweiten Tagung teilnehmen zu wollen. Nach der zweiten Tagung, die am 4. Januar

2011 stattgefunden habe, habe der Beklagte einen Kaufvertrag bei der C._____ Inc. unterzeichnet und sich verpflichtet, die entsprechende Zahlung zu tätigen. Gleichzeitig habe er schriftlich bestätigt, das Hörbuch "D._____ (sic!)" erhalten zu haben und zugleich die Teilnahme an acht Seminaren bestätigt (act. 1 S. 1). Der Beklagte habe sodann am 4. Januar 2011 eine Zahlung

- 3 - in der Höhe von Fr. 800.– sowie am 10. Februar 2012 eine Zahlung von Fr. 66.35 geleistet, was total Fr. 1'266.35 (sic!) ergebe. Er schulde der Klägerin somit noch Fr. 6'703.65. Der Beklagte habe in der Folge die vereinbarten Ratenzahlungen nicht geleistet, weshalb er zunächst abgemahnt und schlussendlich betrieben worden sei, woraufhin er Rechtsvorschlag ohne Begründung erhoben habe.

E. 2.2

Standpunkt des Beklagten

E. 3

Aktivlegitimation und Rechtsöffnungstitel

E. 3.1

Die Klägerin stützt ihr Rechtsöffnungsbegehren auf den Kaufvertrag vom

E. 3.2

Der Vertrag über den Kauf eines Gegenstandes berechtigt für die fällige Kaufpreisforderung grundsätzlich zur provisorischen Rechtsöffnung (Stücheli, Die Rechtsöffnung, Zürich 2000, S. 351). Gegen den Rechtsöffnungstitel bringt der Beklagte vor, die Vorgehensweise der C._____ Inc. stelle ein verbotenes Schneeballsystem dar, welches gegen Art. 3 Abs. 1 lit. r UWG verstosse (act. 10 S. 11 ff.). Ansonsten müsse von einseitiger Unverbindlichkeit des Vertrags ausgegangen werden, da ein offenkundiges Missverhältnis zwischen Leistung und Gegenleistung zu seinen Ungunsten bestünde (act. 10 S. 13 f.). Sollte der Vertrag als rechtsgültig qualifiziert werden, handle es sich um einen Unterrichtsvertrag, welcher jederzeit mit Wirkung ex nunc kündbar sei (act. 10 S. 14 f.). Auf die Einwendungen des Beklagten ist im Nachfolgenden im Einzelnen einzugehen.

E. 4

Januar 2011 hätte zahlen müssen und dann am 25. Januar 2011 – nur drei Wochen später – den Restbetrag à Fr. 4'970.–, hätte der Beklagte mit seinem Einkommen allein nicht bestreiten können. Der Beklagte bezahlte auch als erste Rate nur Fr. 800.–, was durch die Klägerin nicht bestritten wird. Es liegt somit auf der Hand, dass der Beklagte zur Bezahlung des Weiterbildungspaketes auf die Einnahmen aus der Vermittlertätigkeit für die C._____ Inc. angewiesen war. Er hätte die Weiterbildung nur durch das Anwerben neuer Personen, welche ebenfalls einen Vertrag abgeschlossen hätten, finanzieren können. Gleichzeitig mit dem Kaufvertrag unterschrieb der Beklagte auch eine "Empfangsbestätigung und Anmeldung", mit welcher er den Erhalt des Hörbuchs "D._____" erhalten zu haben. Er führte jedoch aus, dieses Buch nie erhalten zu haben (act. 10 S. 8). Auch dies wird durch die Klägerin nicht bestritten. Diese Umstände zeigen, dass es auch der C._____ Inc. nicht um das Weiterbildungspaket ging, sondern darum,

- 10 - den Beklagten als Vermittler tätig werden zu lassen, um dadurch mit jedem durch ihn vermittelten Vertragsabschluss Geld zu verdienen. Der Verkauf des Weiterbildungspaketes ist insofern nur vorgeschoben. Die Ausführungen des Beklagten, die von ihm besuchte

Weiterbildungsveranstaltung und Arbeitsgruppe hätten nichts mit beruflicher Weiterbildung zu tun sondern drehten sich allein darum, weitere Mitglieder zu finden, sind im Zusammenhang mit den detaillierten Schilderungen der vorgängigen Informationsveranstaltungen der C._____ Inc. ebenfalls glaubhaft. Daran ändert auch die Tatsache nichts, dass der Beklagte neben dem Kaufvertrag nicht zusätzlich einen Vermittlervertrag abschloss. Dieser kann auch mündlich oder konkludent abgeschlossen werden. Der Beklagte führte aus, er habe der C._____ Inc. seine privaten Kontakte schriftlich abgeben müssen und es sei von ihm verlangt worden, seine Freunde anzurufen und von einer Überraschungs-Weiterbildungsveranstaltung zu erzählen. So habe er auch seine Schwester zum Besuch einer Informationsveranstaltung überredet (act. 10 S. 9). Diese durch den Beklagten glaubhaft dargestellten Handlungen, welche durch die Klägerin unbestritten blieben, sind auch ohne vertragliche Grundlage als Vermittlungshandlungen für die C._____ Inc. zu qualifizieren.

E. 4.1

Der Beklagte führt aus, ihm sei eine Erfolgsprämie von Fr. 1'000.– pro vermittelte Person in Aussicht gestellt worden, und er habe alle seine Kontaktdaten preisgeben müssen sowie sich bei seinen Freunden und Verwandten als "Überraschungsüberbringer" verkaufen müssen, um neue Teilnehmer anzuwer-

- 7 - ben. Das verkaufte Weiterbildungspaket sei nur vorgeschoben und habe im Übrigen auch nicht den angegebenen Wert. Die Lehrmittel und Seminare würden zu einem übersteuerten Preis verkauft, um die Prämien an die Mitarbeitenden auf den verschiedenen Pyramidenstufen ausrichten zu können. Diese Vorgehensweise verstosse gegen Art. 3 Abs. 1 lit. r UWG und der als Rechtsöffnungstitel vorgelegte Kaufvertrag sei deshalb nichtig (act. 10 S. 12). Zur Untermauerung seiner Einwendung legte der Beklagte diverse Urteile von Gerichten im Kanton Zürich bei (vgl. act. 11/18-21).

E. 4.2

Der Inhalt eines Vertrages kann innerhalb der Schranken des Gesetzes beliebig festgestellt werden (Art. 19 Abs. 1 OR). Gemäss Art. 19 Abs. 2 OR sind von den gesetzlichen Vorschriften abweichende Vereinbarungen nur zulässig, wo das Gesetz nicht eine unabänderliche Vorschrift aufstellt oder die Abweichung nicht einen Verstoß gegen die öffentliche Ordnung, gegen die guten Sitten oder gegen das Recht der Persönlichkeit verstösst. Ein Vertrag, der einen unmöglichen oder widerrechtlichen Inhalt hat oder gegen die guten Sitten verstösst ist nichtig (Art. 20 Abs. 1 OR). Rechtswidrig ist der Inhalt eines Vertrages, wenn er einer zwingenden objektiven Norm des schweizerischen (eidgenössischen oder kantonalen) Rechts widerspricht (BGE 119 II 222 E. 2; BGE 117 II 48 E. 2a).

E. 4.3

Der Beklagte macht geltend, der Kaufvertrag mit der C._____ Inc. vom 4. Januar 2011 sei aufgrund eines Verstosses gegen Art. 3 Abs. 1 lit. r UWG nichtig. Diese Bestimmung trat am 1. April 2012 in Kraft, somit nach dem Abschluss des Kaufvertrags. Der Gesetzgeber hat bei der UWG-Revisionsvorlage auf den Erlass einer speziellen Übergangsregelung zur Abgrenzung der Anwendbarkeit des neuen gegenüber dem früheren Recht verzichtet. Deshalb kommen für den privatrechtlichen Teil des UWG – zu dem Art. 3 Abs. 1 lit. r UWG zu zählen ist – die Vorschriften des Schlusstitels des ZGB zur Anwendung, welche in Art. 1 die Grundregel der Nichtrückwirkung neuen Rechts aufstellen. Verträge, die vor In-

krafttreten des neuen Rechts abgeschlossen wurden, sind somit nach altem Recht zu beurteilen (vgl. hierzu Bühler/Stäuber, Die AGB-Kontrolle gemäss dem revidierten Art. 8 UWG – Anmerkungen zum intertemporalen Recht, in: recht 02-

- 8 - 03/2012, S. 88 ff.). Vor dem Inkrafttreten von Art. 3 Abs. 1 lit. r UWG war das Vorliegen eines Schneeballsystems der Gesetzgebung zu den Lotterien unterstellt.

E. 5

Kosten- und Entschädigungsfolgen Ausgangsgemäss sind die Kosten dieses Verfahrens der Klägerin aufzuerlegen (Art. 48 GebV SchKG, Art. 106 Abs. 1 ZPO). Die Parteientschädigung richtet sich nach den §§ 4 und 9 AnwGebV und enthält die gesetzliche Mehrwertsteuer.

- 11 - Es wird erkannt:

Export aus OpenCaseLaw (CC0). Verbindlich ist allein der vom erlassenden Gericht veröffentlichte Originaltext. Quellen-URL siehe oben.