

Rechtsrahmen der Coaching-/Mentoring-Branche in Deutschland (FernUSG, ZFU, BGH 2025 und Folgen)

A. Leitfragen und Kurzantworten

1. Was gilt als „Fernunterricht“ im Sinne des Fernunterrichtsschutzgesetzes (FernUSG) – und wann werden Coaching/Mentoring-Angebote darunter gefasst?

Als Fernunterricht definiert § 1 Abs. 1 FernUSG jedes entgeltliche Vermitteln von Kenntnissen und Fähigkeiten auf Vertragsbasis, **bei dem** (1) Lehrende und Lernende **ausschließlich oder überwiegend räumlich getrennt** sind und (2) der Lehrende (oder ein Beauftragter) **den Lernerfolg überwacht** ¹. **Coaching- oder Mentoring-Programme fallen unter diese Definition**, sobald sie im Kern Wissen oder Fertigkeiten vermitteln und strukturiert als „Fernlehrgang“ gestaltet sind – z.B. durch vorab definierte Lernziele, überwiegend ortsgetrennte Vermittlung (Online-Inhalte, Video-Lektionen, etc.) und irgendeine Form der Erfolgskontrolle (z.B. Fragerecht, Übungen mit Feedback) ² ³. Entscheidend ist *nicht*, wie das Angebot bezeichnet wird („Coaching“, „Mentoring“, „Masterclass“ o.ä.), sondern **was tatsächlich geschieht**: Wird gegen Bezahlung Wissen vermittelt und wird der Fortschritt der Teilnehmer irgendwie betreut oder geprüft, liegt Fernunterricht nach § 1 FernUSG nahe ⁴ ⁵. Reine **Beratungs- oder Betreuungsleistungen ohne Lehrplan** – etwa individuell zugeschnittenes Life-Coaching oder therapieähnliche Beratungsgespräche – können demgegenüber außerhalb des Fernunterrichtsbegriffs liegen, wenn kein systematischer Unterricht erfolgt ⁴. Die Abgrenzung ist im Einzelfall jedoch schwierig, da Gerichte den Begriff „Kenntnisvermittlung“ **sehr weit** auslegen: Ein Mindestniveau an „wissenschaftlicher“ Qualität oder ein klassischer Lehrplan ist **nicht** erforderlich – **jedes** Vermitteln von praktisch verwertbarem Wissen genügt ⁶ ⁷. So betont der BGH 2025, dass **auch Angebote ohne didaktische Systematik oder von geringerer fachlicher Tiefe unter das Gesetz fallen**, sofern sie Wissen oder Fertigkeiten vermitteln ⁸. Maßgeblich ist daher meist die **Überwiegen-Quote der digitalen asynchronen Inhalte** und die **Existenz eines Lernkontroll-Elements**, siehe Frage 4.

2. Welche Rechtsfolgen hat es, wenn ein Fernunterrichtsangebot ohne ZFU-Zulassung durchgeführt wird (insb. Nichtigkeit des Vertrags, Rückabwicklung, Einwendungen des Anbieters)?

Fernunterrichtsverträge *ohne* die nach § 12 Abs. 1 FernUSG erforderliche behördliche Zulassung des Kurses sind **gesetzlich nichtig** ⁹ ¹⁰. Das heißt: Der Vertrag hat von Anfang an keine Wirksamkeit, der Teilnehmer ist rechtlich nicht gebunden und **kann gezahlte Entgelte zurückfordern** ¹¹ ¹². Konkret bestimmt § 7 Abs. 1 FernUSG: „Ein Fernunterrichtsvertrag, der von einem Veranstalter ohne die nach § 12 Abs. 1 erforderliche Zulassung [...] geschlossen wird, ist nichtig“ ⁹. Die Konsequenz ist eine **Rückabwicklung über das Bereicherungsrecht** – der Anbieter muss erhaltene Zahlungen erstatten (regelmäßig nach § 812 Abs. 1 S. 1 Alt. 1 BGB) ¹³. **Zugleich** begeht der Anbieter eine Ordnungswidrigkeit (§ 21 Abs. 1 Nr. 1 FernUSG) und kann mit Bußgeld belegt werden ¹⁰. – **Wichtig**: Der BGH 2025 hat jedoch klargestellt, dass Anbieter in Ausnahmefällen einen **Wertersatz** verlangen können, um nicht völlig ohne Vergütung zu bleiben ¹⁴ ¹⁵. Voraussetzung dafür ist laut BGH, dass der Anbieter **weder Kenntnis vom Zulassungserfordernis noch vom Fehlen der Zulassung** hatte *und* den Wert der erbrachten Leistungen nachweist ¹⁶. Konkret muss der Coach darlegen, dass der Teilnehmer sich den Stoff sonst bei einem lizenzierten Anbieter gegen vergleichbares Entgelt hätte verschaffen müssen ¹⁵.

Nur dann kann ein solcher Wertansatz mit dem Rückforderungsanspruch des Teilnehmers saldiert werden („Saldotheorie“) ¹⁵. In der Praxis dürfte dieser Nachweis schwer fallen – im BGH-Fall 2025 konnte der Anbieter **keinen Wertersatz durchsetzen**, weil er nicht darlegte, dass der Kläger durch das Coaching Aufwendungen erspart hat ¹². **Ergebnis:** Fehlt die Fernunterrichts-Zulassung, ist der Vertrag null und nichtig; der Teilnehmer erhält sein Geld zurück und der Coach bleibt regelmäßig auf seinen Leistungen sitzen ¹³ ¹². Zusätzlich drohen behördliche Sanktionen (Bußgeld).

3. Gilt diese strenge Rechtsfolge (Zulassungspflicht & Nichtigkeit bei Verstoß) auch bei Verträgen mit Unternehmern, also im B2B-Bereich?

Ja. Nach aktueller höchstrichterlicher Rechtsprechung umfasst der Anwendungsbereich des FernUSG **nicht nur Verbraucher**, sondern **ebenso Unternehmer** ¹⁷ ¹⁸. Der BGH hat im Juni 2025 erstmals ausdrücklich klargestellt, dass das FernUSG **auch für Verträge zwischen Unternehmern** gilt ¹⁹ ¹⁷. Entscheidend ist der **objektive Angebotscharakter** als Fernunterricht und nicht die Verbrauchereigenschaft der Teilnehmer ¹⁷ ²⁰. Weder Gesetzeswortlaut noch -zweck tragen eine Beschränkung auf B2C: Das Gesetz spricht in § 2 FernUSG nur von „*Veranstaltern*“ und „*Teilnehmern*“ und unterscheidet gerade nicht nach Verbraucher oder Unternehmer ¹⁷. Der BGH erteilte dem früher vertretenen Gegenargument – das FernUSG sei ein reines Verbraucherschutzgesetz – eine klare Absage ²¹. Die **gesetzliche Zielsetzung** liegt in einem „*objektbezogenen Schutzkonzept*“, das die Seriosität und Qualität von Fernlehrrangeboten sicherstellen soll, **unabhängig** davon, ob die Teilnehmer Verbraucher oder im geschäftlichen Kontext handeln ²² ²⁰. Damit werden auch Solo-Selbständige, Existenzgründer und sonstige „B2B“-Kunden vom Schutzzweck erfasst, da gerade bei kostenintensiven „Business-Coachings“ für Unternehmensgründer ein ähnlich hohes Schutzbedürfnis besteht ²³. Folge: **Auch Unternehmer können sich auf die Nichtigkeit eines nicht zugelassenen Fernunterrichtsvertrags berufen** ²⁴. Praktisch bedeutet dies z.B., dass ein Kunde, der bei Vertragsschluss als Gewerbetreibender auftrat (oft durch Ankreuzen „Ich handle als Unternehmer“), **trotzdem sein Geld zurückverlangen kann**, wenn das Programm als Fernlehrgang einzustufen war und keine ZFU-Genehmigung vorlag ²⁵ ¹². Allerdings ist weiterhin relevant, **ob der Teilnehmer tatsächlich als Verbraucher oder Unternehmer einzustufen ist** – das betrifft aber vor allem die Anwendung von Widerrufsrechten (siehe unten Frage 5 und Abschnitt F.2), nicht das FernUSG selbst. Zusammengefasst: **BGH 2025 hat die Anwendbarkeit des FernUSG auf B2B-Verträge bestätigt**; die Zulassungspflicht und Nichtigkeitsfolge greifen also auch im unternehmerischen Rechtsverkehr ¹⁷ ²¹.

4. Wie läuft das ZFU-Zulassungsverfahren praktisch ab (Prüfmaßstäbe, Unterlagen, Gebühren, Dauer, Genehmigungsfiktion)?

Die **Staatliche Zentralstelle für Fernunterricht (ZFU)** mit Sitz in Köln ist die für alle Bundesländer zuständige Behörde, welche Fernlehrgänge gemäß § 12 FernUSG zulassen muss ²⁶ ²⁷. **Antragsverfahren:** Der Anbieter (Veranstalter) muss für jeden Fernlehrgang vor Vertriebsstart einen **Zulassungsantrag** stellen und umfangreiche Unterlagen einreichen ²⁸ ²⁹. Die **Prüfmaßstäbe** sind im Gesetz festgelegt (§ 12 Abs. 2 FernUSG): Die ZFU verweigert eine Zulassung insbesondere, wenn *der Kurs ungeeignet ist, das angegebene Lehrgangsziel zu erreichen* (§ 12 Abs. 2 Nr. 1) ³⁰ ³¹, *Inhalt oder Ziel gegen öffentliche Sicherheit oder Ordnung verstoßen* (Nr. 2) ³², *die Teilnehmer nicht vollständig und gesetzeskonform informiert werden* (Nr. 3, Verweis auf § 16 FernUSG bzgl. vorvertraglicher Informationspflichten) ³¹, oder *die Vertragsbedingungen gesetzlichen Anforderungen nicht genügen* (Nr. 4) ³¹. **Landesrecht** kann weitere Versagungsgründe ergänzen ³³. Die ZFU prüft folglich sowohl **Inhalt/Didaktik** als auch **Vertragsgestaltung** des Kurses. Dazu müssen dem Antrag detaillierte Unterlagen beiliegen, u.a. eine Beschreibung der **Lernziele und Kompetenzen**, ein vollständiger **Curriculum-Plan**, Proben des **Lehrmaterials**, Angaben zu **Lehrmethoden**, geplanten **Lernerfolgskontrollen**, **Vertragsmuster/AGB** etc. ³⁴ ³⁵. Der Anbieter muss darlegen, wie die Wissensvermittlung didaktisch erfolgt und welche Qualitätsstandards eingehalten werden ³⁴ ³⁶. Die ZFU begutachtet dabei z.B., ob Lernziele taxonomisch sinnvoll formuliert und den Inhalten zugeordnet sind, ob die Methoden den Zielen entsprechen und ob die Erfolgskontrolle ausreicht ³⁷ ³⁵. Bei Bedarf zieht die Behörde externe

Gutachter hinzu (bei non-formalen Lehrgängen) oder kooperiert mit dem Bundesinstitut für Berufsbildung (bei Lehrgängen mit öffentlich-rechtlichem Abschluss) ³⁸. – **Gebühren & Dauer:** Für die Prüfung erhebt die ZFU Gebühren nach dem Gebührengesetz NRW i.V.m. der Allgemeinen Verwaltungsgebührenordnung NRW ³⁹. Die Höhe richtet sich nach dem **Verkaufspreis des Kurses** und der Art der Zulassung. Ein *Standard-Fernlehrgang* (neue Zulassung) kostet beispielsweise rund **€1.000 bis €4.000** an Gebühren, je nach Kursentgelt (genaue Staffelung in der Gebührentabelle) ⁴⁰ ⁴¹. Hinzu kommen etwa €4.000 für eine evtl. vorausgehende *vorläufige Zulassung* (wenn Lehrmaterial noch unvollständig) ⁴². Die Bearbeitungsdauer kann **mehrere Monate** betragen – in der Praxis 2–6 Monate, abhängig von Umfang und Qualität der Unterlagen. Allerdings enthält § 12a FernUSG eine **Genehmigungsfiktion**: Entscheidet die Behörde nicht *innerhalb von 3 Monaten* nach Antrag, gilt die Zulassung als **automatisch erteilt** ⁴³. Diese Frist kann sich aber faktisch verlängern, wenn der Antrag unvollständig ist oder Rückfragen bestehen. Die meisten Anbieter versuchen daher, vollständige Anträge einzureichen, um die 3-Monats-Frist auszulösen. – **Praktische Anforderungen:** Die ZFU verlangt eine **strenge Trennung von Werbematerial und Vertragsunterlagen**, transparente Teilnehmerinformationen (z.B. klar verständliche Verträge, Widerrufsbelehrungen etc.), und räumt Teilnehmern gesetzlich bestimmte Rechte ein (z.B. Kündigungsrechte) ⁴⁴ ⁴⁵. Nach Zulassung erhält jeder Fernlehrgang eine **Zulassungsnummer**, die in Vertragsmaterialien anzugeben ist ⁴⁶. Die Zulassung kann mit **Nebenbestimmungen** (Auflagen, Befristungen) versehen sein und muss bei wesentlichen Änderungen des Kurses neu beantragt werden (§ 12 Abs.1 S.2 FernUSG) ⁴⁷ ⁴⁸. Insgesamt ist das Zulassungsverfahren also **aufwändig und kostspielig**, weshalb viele Coaching-Anbieter bislang davor zurückschreckten. Ein Antrag erfordert pädagogische Konzeptarbeit und juristische Prüfung der Vertragsbedingungen, was hohe Vorleistungen bedeutet.

5. Welche Marktpraktiken etablieren sich, um die Regulierung zu umgehen (z.B. “nur Coaching, kein Unterricht”, “1:1 Call = kein Fernlehrgang”, “Einfach ‘Unternehmer’ anklicken”, “Widerrufsverzicht”, “digitale Produkte” statt Kurse)?

Nach den Urteilen von 2025 reagieren viele Anbieter mit **Gestaltungstricks**, um ihre hochpreisigen Online-Programme dem FernUSG-Regime zu entziehen. Zentrale **Umgehungsstrategien** sind:

- **B2B-Deklaration („Unternehmer-Checkbox“) und Verzicht auf Widerruf:** Anbieter richten ihre Angebote offiziell *“ausschließlich an gewerbliche Kunden”*. Beim Bestellvorgang müssen Käufer häufig aktiv bestätigen: *„Ich handle als Unternehmer im Sinne von § 14 BGB”* ⁴⁹. Damit wollen die Anbieter **Verbraucherrechte ausschließen**, v.a. das 14-tägige Widerrufsrecht. Oft wird sogar in den AGB festgelegt, dass Verbraucher die Leistungen *“nicht in Anspruch nehmen dürfen”* und der Kunde auf Verlangen einen Gewerbenachweis vorlegen muss ⁵⁰. **Beispiel:** Ein E-Commerce-Coaching verlangt in seinen AGB: *„Unser Angebot richtet sich ausschließlich an gewerbliche Kunden. Mit Deiner Beauftragung versicherst Du, dass Du als Unternehmer im Sinne von §14 BGB handelst.”* ⁴⁹. – **Folgen:** Hat der Kunde diese Erklärung abgegeben, bestreiten Coaches im Streitfall gern das Vorliegen eines Verbrauchervertrags und damit jedes Widerrufsrecht ⁵¹. Die Verbraucherzentrale warnt hier ausdrücklich: *„Finger weg! [...] Gerichte beurteilen die Verbrauchereigenschaft jedoch sehr unterschiedlich.”* ⁵¹. In vielen Fällen konnten Teilnehmer trotz solcher Klauseln später als Verbraucher eingestuft werden (etwa wenn sie das Coaching lediglich zur Orientierung vor einer möglichen Existenzgründung nutzten) ⁵² ⁵³. Dennoch bleibt die Praxis verbreitet, um Kunden abzuschrecken: **Einige Anbieter drohen offen damit, bei angekreuzter Unternehmer-Eigenschaft jeden Widerruf zurückzuweisen.**
- **Umdeklarierung als „reine Coaching-Dienstleistung“ ohne Lehrplan:** Viele Programme werden sprachlich so ausgestaltet, dass es *kein „Lehrgang“* zu sein scheint. Anbieter meiden Begriffe wie *Kurs, Unterricht, Training* und sprechen stattdessen von *„persönlicher Beratung“, „Mentoring“* oder *„Mastermind“*. Sie betonen oft, **kein Wissen** im klassischen Sinn zu vermitteln, sondern nur *„Mindset-Arbeit“* oder individuelle Unterstützung zu leisten ⁵⁴. Ziel ist, den Anschein

eines **nicht-regulierten Coachings** zu erwecken, das nicht unter die Definition des Fernunterrichts fällt. So argumentierte z.B. der beklagte Coach im BGH-Fall, er „*vermittele kein Wissen, sondern coache lediglich Mindsets und löse Glaubenssätze auf*“ ⁵⁴. Der BGH hat diese Schutzbehauptung angesichts konkreter Lernziele im Programm jedoch verworfen ⁵⁵. – Nach BGH 2025 versuchen manche Anbieter nun, die **Inhalte weniger strukturiert** erscheinen zu lassen: Etwa wird kein fester Lehrplan kommuniziert, die Betreuung erfolgt flexibler nach den individuellen Fragen des Kunden. **Einzelberatung (1:1-Coaching)** wird gerne als Argument genutzt: Handelt es sich um auf den Kunden zugeschnittene Ad-hoc-Gespräche, könnte man meinen, es sei kein „standardisierter Fernunterricht“. Allerdings schützt diese Einordnung nicht sicher – entscheidend ist, ob im Kern dennoch planmäßig Wissen vermittelt wird. Einige Anbieter glauben, **Kleingruppen oder 1:1-Calls** stellen automatisch *Präsenzähnlichkeit* her (also kein überwiegendes Fernlernen). Doch auch Online-Einzelgespräche sind ortsgetrennt und potentiell Fernunterricht, wenn übrige Kriterien erfüllt sind. Kurzum: **Labeling als „Coaching“ statt „Kurs“ allein schützt nicht**, wenn faktisch Wissensvermittlung dominiert ².

- **Reduktion synchroner Elemente / Fokus auf Live-Format:** Da die ZFU und Teile der Literatur *synchrones Online-Teaching* (z.B. Live-Webinare, Zoom-Workshops) als weniger problematisch ansehen ⁵⁶ ⁵⁷, verlagern manche Anbieter den Schwerpunkt auf Live-Calls. Die Idee: Wenn überwiegend Echtzeit-Betreuung stattfindet, liegt *möglicherweise* kein Fernunterricht i.S.d. Gesetzes vor (weil *überwiegend räumlich getrennt* nur in asynchronen Formaten greift ⁵⁸). So empfehlen etwa manche Kanzleien nach dem BGH-Urteil: „*Um die Zulassungspflicht zu vermeiden, sollte ein klarer Fokus auf synchronen Formaten liegen.*“ ⁵⁹. Praktisch bedeutet das, dass Coaches ihr Programm so ausgestalten, dass mehr als 50% der Zeit in Live-Videokonferenzen oder Telefonaten verbracht wird. Asynchrone Inhalte (Videoaufzeichnungen, Selbstlernmodule) werden reduziert oder als Bonus deklariert. – Allerdings ist dies ein schmaler Grat: Der **BGH hat offengelassen, ob reine Live-Onlinekurse vom FernUSG ausgenommen sind**, aber im 2025-Fall sogar aufgezeichnete Live-Meetings als *asynchronen Unterricht* gewertet ⁶⁰ ⁶¹. Zudem deutete OLG Stuttgart 2024 an, dass *jede* online durchgeführte Lehre räumlich getrennt sei, auch Videochats ⁶². Ganz sicher ist die Flucht ins Live-Format also nicht.
- **„Digitale Produkte“ statt langfristiger Kurse:** Einige Anbieter versuchen ihre Programme als **Einmalkauf von digitalen Gütern** darzustellen (z.B. Videopakete, E-Book, Online-Zugangsportale), da bei reinen **Download-Produkten** weder Fernunterricht noch Widerrufsrecht ohne Weiteres greifen. Der Kunde „kauft“ z.B. ein Set von Lernvideos oder einen Online-Kurs im Selbststudium. Zwar fällt auch dies unter FernUSG, solange eine Erfolgskontrolle vorhanden ist. Aber viele Anbieter verzichten bei solchen reinen Infoprodukten auf jegliche Betreuung, um dem Kriterium (2) zu entgehen (kein Monitoring, also kein Fernunterricht i.S.d. § 1). So gibt es z.B. reine Videokurse „ohne Support“ oder vorab aufgezeichnete Webinare ohne Fragemöglichkeit. Rechtlich wären diese dann schlicht **digitale Inhalte** im Sinne der Verbraucherrechtsrichtlinie – der Haken für Anbieter: Verbraucher hätten hier grundsätzlich ein Widerrufsrecht, *sofern* nicht ordnungsgemäß darauf verzichtet wurde. Daher koppeln manche das mit der nächsten Strategie:
- **Widerrufsverzicht durch Sofortzugang („digitaler Inhalt“):** Viele Coaching-Verträge enthalten Klauseln, wonach der Kunde *sofort* Zugang zu Online-Inhalten erhält und damit sein Widerrufsrecht verliert ⁶³ ⁶⁴. Hintergrund: Bei digitalen Inhalten, die nicht auf einem körperlichen Datenträger geliefert werden, erlischt das gesetzliche Widerrufsrecht, **wenn** der Verbraucher vor Lieferung ausdrücklich zugestimmt hat, dass der Unternehmer vor Ablauf der Widerrufsfrist mit der Ausführung beginnt, *und* bestätigt hat, dass er dadurch sein Widerrufsrecht verliert (vgl. § 356 Abs. 5 BGB). Unsichere Coaches nutzen dies exzessiv: Dem Kunden wird direkt nach Vertragsschluss Zugang zur E-Learning-Plattform gegeben, häufig

verbunden mit einer Checkbox wie „Ich verlange ausdrücklich den sofortigen Leistungsbeginn und weiß, dass ich mein Widerrufsrecht verliere.“⁶³. Nicht selten ist diese Einwilligung bereits *vorgekreuzt* im Bestellformular – was unzulässig ist⁶⁵. Die Verbraucherzentrale weist darauf hin, dass viele Anbieter diese Zustimmung „erschleichen“⁶⁶. Selbst wenn sie wirksam erfolgt, ist der Trick nicht narrensicher: Oft besteht das Coaching nicht nur aus digitalen Inhalten, sondern z.B. aus künftigen Live-Calls über Wochen⁶⁷. Für diese noch nicht erbrachten Dienstleistungen würde das Widerrufsrecht *trotzdem* weiterbestehen⁶³⁶⁷. Dennoch suggerieren Coaches ihren Kunden gern, **es bestehe kein Rücktrittsrecht mehr**, sobald der Kursbereich einmal freigeschaltet wurde⁶³.

- **Gestufte Vertragskonstruktionen und „Hobbykurse“:** Manche Anbieter erwägen, ihre Angebote in kleinere Module aufzuteilen, um jeweils unterhalb der Wahrnehmbarkeitsschwelle zu bleiben. Hintergrund: Das FernUSG kennt keine Bagatellgrenze – selbst ein kurzer Online-Workshop für 99€ kann zulassungspflichtig sein⁶⁸. Dennoch mag die Aufteilung in Einzelsegmente (die isoliert ggf. als Freizeitangebote deklariert werden) eine Prüfungsumgehung erleichtern. Außerdem gibt es das Konzept des „Hobby-Fernlehrgangs“ (§ 12 Abs. 1 S. 3 FernUSG: Inhalte ausschließlich Freizeit/Zerstreuung)⁶⁹. Einige Anbieter versuchen, ihre Programme als bloße **Freizeit- oder Wellness-Angebote** darzustellen, um von der Zulassungsfreiheit für Hobbykurse zu profitieren. Dafür betonen sie z.B. den Persönlichkeitsentwicklungs-Aspekt („Reines Life-Coaching für persönliches Wachstum, ohne Berufsbezug“), obwohl faktisch Business-Themen gelehrt werden. Diese Tarnung dürfte im Konfliktfall kaum standhalten, wenn das Kursziel erkennbar über reinen Freizeitspaß hinausgeht (und sei es „Finanzielle Fitness“ wie im BGH-Fall)⁷⁰⁷¹. Gleichwohl sind solche **Marketingformulierungen** Teil der Grauzone.

Zusammengefasst bedienen sich einige „High Ticket“-Coaches derzeit folgender Muster: Sie **schließen Verbraucherrechte vertraglich aus**, lassen die Kunden Verzichtserklärungen anklicken, labeln ihre Kurse als **einmalige Beratungen** statt systematischer Lehrgänge, **splitten** Inhalte in kleine Einheiten oder **lagern** Wissensvermittlung formal auf den Kunden aus („Selbststudium – wir begleiten nur“). Viele dieser Konstruktionen bewegen sich auf unsicherem Terrain und können bei gerichtlicher Prüfung scheitern (siehe Abschnitt F zur rechtlichen Bewertung). Dennoch zeigen sie, wie der Markt versucht, sich der Regulierung zu entziehen.

6. Welche Schnittstellen bestehen zu anderen Rechtsgebieten (UWG/irreführende Werbung, AGB-Recht, Widerruf, Heilpraktikergesetz (HeilprG) bei Therapieangeboten, Datenschutz, Plattformrecht)?

Die Tätigkeit von Coaching-Anbietern berührt **zahlreiche andere Rechtsmaterien** neben dem FernUSG. Ein Überblick wichtiger Schnittstellen:

- **Lauterkeitsrecht (UWG) – irreführende Werbung, Heil- und Erfolgsversprechen:** In der Coaching-Branche wird oft mit *großen Versprechungen* geworben – etwa drastischen Erfolgsstories („5-stelliges Monatsincome nach dem Coaching“) oder quasi-therapeutischen Heilsversprechen im Life-Coaching/Selbstoptimierungsbereich. Solche Aussagen können **irreführende Werbung** nach §§ 5, 5a UWG darstellen, wenn sie objektiv unwahr oder unbelegt sind. Beispiel: Ein Coach preist sein Programm mit „Garantien“ oder suggeriert, jeder Teilnehmer erreiche garantiert bestimmte Umsätze – dies wäre unzulässig, da ein solcher Erfolg von zahlreichen externen Faktoren abhängt. *Testimonials* (Kundenstimmen) müssen real und repräsentativ sein; gefälschte oder überzogene Rezensionen verletzen ebenso das UWG. Speziell **Heilversprechen** (etwa im Bereich Mentalcoaching, Trauma-Coaching) unterliegen strengen Regeln: Nach § 3 UWG i.V.m. § 3 Heilmittelwerbegesetz sind irreführende gesundheitsbezogene Aussagen verboten. Wenn etwa ein Coach ohne medizinische Zulassung behauptet, psychische

Leiden „heilen“ zu können, ist das nicht nur wettbewerbswidrig, sondern kollidiert auch mit dem Heilpraktikergesetz (siehe unten). – Einige Coaching-Verträge wurden schon wegen arglistiger Täuschung angefochten, wenn im Verkaufsgespräch falsche Versprechungen gemacht wurden (z.B. unrealistische Einkommensaussichten) ⁷² ⁷³. Die Verbraucherzentrale berichtet, dass **Täuschungen über Eignung** und Erfolgsaussichten anfechtungsberechtigt sein können – z.B. wenn ein Coach unwahr versichert, der Kunde sei „perfekt geeignet“ für das Programm, obwohl keinerlei Auswahl stattfand ⁷². Hier greifen allgemeine BGB-Regeln (§ 123 BGB). Insgesamt steht die Marketing-Rhetorik der Coaching-Szene (Stichwort „magischer Erfolgs-Mindset“) zunehmend unter Beobachtung: Rechtlich fungiert das Gesetz als „**Realitätsprinzip**“ und zwingt Anbieter, ihre vollmundigen Aussagen zu erden. Was in sozialen Medien als visionäres Versprechen verkauft wird, muss sich an objektiven Maßstäben messen – ein Spannungsfeld, das in einem Essay vertieft werden könnte (siehe Abschnitt F.4).

- **Vertragsrecht, AGB-Kontrolle & Widerruf:** Neben dem FernUSG sind ganz *normale* verbraucherschützende Regeln aus dem BGB relevant. **Widerrufsrecht:** Soweit Kunden Verbraucher sind und der Vertrag im Fernabsatz oder außerhalb von Geschäftsräumen zustande kam, besteht grundsätzlich ein 14-tägiges Widerrufsrecht (§§ 312g, 355 BGB). Wie oben beschrieben, versuchen viele Coaches, dies auszuschließen (durch Unternehmerklauseln oder Sofortbeginn digitaler Inhalte). Wird jedoch kein wirksamer Verzicht eingeholt, können Verbraucher auch ein Coaching-Vertrag binnen 14 Tagen widerrufen – und zwar **auch nach Beginn der Leistung**, wobei ggf. anteiliger Wertersatz für bereits erhaltene Leistungen zu zahlen ist (§ 357 Abs. 8 BGB). Problematisch ist: Viele Verträge belehren *gar nicht* oder fehlerhaft über das Widerrufsrecht. Die Folge: Die Frist verlängert sich auf 1 Jahr und 14 Tage (§ 356 Abs. 3 BGB) ⁷⁴ ⁷⁵. Tatsächlich haben Verbraucher so manches Coaching noch Monate später widerrufen können, weil z.B. die Belehrung fehlte ⁷⁴. – **AGB-Kontrolle:** Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Coaching-Anbieter enthalten oft harte Klauseln, die einer gerichtlichen Inhaltskontrolle nach §§ 307 ff. BGB nicht standhalten könnten, sofern es Verbraucherverträge sind. Beispielhafte potentielle **unwirksame Klauseln:** „freie Kündigungsrechte des Kunden werden ausgeschlossen“ ⁷⁶ (wohl überraschend und treuwidrig, da bei mehrjährigen Verträgen ein ordentliches Kündigungsrecht üblich sein kann), oder *pauschale Vertragsstrafen* bei Abbruch, oder sehr hohe Anzahlungen. In dem oben zitierten AGB-Beispiel wird dem Kunden bei Ratenzahlungsverzug die Restlaufzeit als Schadensersatz sofort in Rechnung gestellt ⁷⁷ – eine solche Klausel, die faktisch den *gesamten Preis* auch ohne vollständige Leistungserbringung fordert, könnte als unangemessene Benachteiligung ausgelegt werden. Weiter häufig: **Haftungsausschlüsse** für alle Fälle. Zwar dürfen Coaches ihre Haftung für leichte Fahrlässigkeit bei Vermögensschäden in B2B-Verträgen stark begrenzen, aber gegenüber Verbrauchern wäre ein völliger Haftungsausschluss für z.B. einfache Fahrlässigkeit unwirksam (§ 309 Nr. 7 BGB). In unserem AGB-Beispiel findet sich ein differenzierter Haftungsausschluss, der zumindest grobe Fahrlässigkeit und Kernpflichten ausnimmt ⁷⁸ – dieser wäre wohl zulässig. Unwirksam wäre hingegen eine Klausel, die auch *Körper- oder Gesundheitsschäden* durch Fahrlässigkeit ausschließt (die im Beispiel richtigerweise ausgenommen sind) ⁷⁹. – **Gewährleistungsrecht:** Klassisches Gewährleistungsrecht (Sachmängelhaftung) greift bei Coachingverträgen kaum, da es sich um Dienstverträge handelt (§ 611 BGB) und ein bestimmter Erfolg nicht geschuldet ist ⁸⁰. Viele AGB stellen das klar: „*Ein bestimmter Erfolg, insbesondere ein wirtschaftliches Ergebnis, ist nicht geschuldet.*“ ⁸⁰. Das bedeutet, der Kunde kann nicht einfach Geld zurück verlangen, nur weil der erhoffte Erfolg (z.B. beruflicher Durchbruch) ausbleibt – das liegt „auch an ihm selbst“ ⁸⁰. Anders ist es, wenn objektive vertragliche Leistungen fehlen: Wird z.B. der versprochene Zugang zu einem „Mitgliederbereich mit Material“ gar nicht bereitgestellt, liegt eine Pflichtverletzung vor ⁸¹ ⁸². Dann kann der Kunde ggf. Minderungs- oder Schadensersatzrechte geltend machen. Einige Anbieter versuchen, solche Ansprüche pauschal auszuschließen („Keine Refunds“), was

gegenüber Verbrauchern aber an § 309 Nr. 8 BGB scheitern dürfte. Zusammengefasst müssen die Vertragsklauseln im Coaching-Bereich einer doppelt verschärften Kontrolle standhalten: der **Spezialprüfung nach FernUSG** (Zulassungsvoraussetzung, § 12 Abs. 2 Nr. 3–4) und der **AGB-rechtlichen Inhaltskontrolle** vor Gerichten. Viele der aktuell kursierenden „harten“ Klauseln wären in Verbraucherverträgen wohl angreifbar – in reinen B2B-Verträgen haben die Anbieter dagegen mehr Freiheit.

- **Heilpraktikerrecht (HeilprG) – Coaching vs. Therapie:** Ein diffiziler Grenzbereich betrifft Angebote, die in Richtung **psychologische Beratung oder Traumaverarbeitung** gehen. Sobald ein Coach **Heilkunde** im Sinne des Heilpraktikergesetzes ausübt (also die Feststellung, Heilung oder Linderung von Krankheiten, insbesondere seelischen Krankheiten, *ohne* Arztzulassung), macht er sich strafbar (§ 5 HeilprG). Einige Life-Coaches werben mit Begriffen wie „*Trauma lösen*“, „*Depression besiegen*“ durch Coaching. Hier ist Vorsicht geboten: **Therapeutische Versprechen** sind nur mit entsprechender Erlaubnis zulässig. Coaching darf zwar mentale Unterstützung bieten, muss sich aber von der *Heilbehandlung* abgrenzen. Anbieter umgehen dies, indem sie disclaimern: „*Kein Ersatz für Therapie – bei psychischen Erkrankungen konsultieren Sie bitte einen Arzt*“. Dennoch besteht ein rechtliches Risiko: Überschreitet der Coach faktisch die Schwelle (etwa Behandlung einer diagnostizierten Angststörung mit therapeutischen Methoden), drohen nicht nur wettbewerbsrechtliche Abmahnungen wegen Verstoß gegen das HeilprG, sondern auch behördliche Untersagungen oder Strafverfolgung. Insofern agiert das Recht hier als **Schutz der öffentlichen Gesundheit** und zieht Grenzen für Coaching: Persönlichkeitsentwicklung ja, Heilbehandlung nein. Der Übergang ist fließend – Anbieter sollten im Zweifel einen Heilpraktikerschein erwerben, wenn sie in tiefergehende psychologische Arbeit einsteigen wollen.
- **Datenschutz und Online-Plattformen:** Coaching-Unternehmen verarbeiten zumeist umfangreiche **personenbezogene Daten** ihrer Teilnehmer (Kontakt-, Abrechnungsdaten, oft auch sensible Informationen über persönliche/business Verhältnisse). Sie müssen die Vorgaben der DSGVO einhalten, insbesondere eine rechtskonforme Einwilligung für die Verarbeitung besonderer Daten (Gesundheitsdaten bei Mental-Coaching) und eine klare Datenschutzerklärung vorhalten. Viele Coaches betreiben geschlossene **Online-Plattformen** oder nutzen Dienste wie Facebook-Gruppen für die Community. Hier gelten die üblichen Pflichten: Vertrag zur Auftragsverarbeitung mit SaaS-Plattformen, Sicherstellung von EU-Standardvertragsklauseln falls US-Dienste genutzt werden etc. Zudem sind sie Betreiber von Telemedien (Websites, Kursportale) und müssen die Informationspflichten nach TMG erfüllen (Impressumpflicht, § 5 TMG) sowie ggf. Cookie- und Tracking-Regeln nach dem TTDSG beachten. – **Plattformrecht** im weiteren Sinne kann ins Spiel kommen, wenn Coaches über Marktplätze oder Social-Media-Plattformen agieren. Beispielsweise haben einige ihre Kurse auf Plattformen wie Udemy, Elopape oder Coaches' Marketplace. Diese Plattformen haben eigene AGB, die oft Qualitätsanforderungen und Verhaltenskodizes vorgeben. Änderungen in der Plattformregulierung (etwa strengere Haftung von Plattformbetreibern für illegale Inhalte) könnten dazu führen, dass Marktplätze Angebote ohne ZFU-Zulassung proaktiv sperren, um Haftungsrisiken zu vermeiden. Bisher ist dies jedoch hypothetisch – aktuell fehlt noch spezifisches Plattformrecht, das Bildungsmarktplätze in die Pflicht nimmt. In Zukunft könnte allerdings das Instrumentarium des geplanten Digitale-Dienste-Gesetzes (EU) relevant werden, falls Coaching-Plattformen als Vermittler adressiert werden.

Zusammenfassend ist das rechtliche Umfeld für Coaching-Anbieter äußerst vielfältig: **Verbraucherrecht, Berufsrecht, Werberecht und Datenschutz** setzen gemeinsam dem Wildwuchs an Versprechungen und Vertragsbedingungen Grenzen. In einem größeren Essay-Kontext ließe sich dies als Kontrast zwischen dem oft **voluntaristisch-magischen Erfolgsnarrativ** der Coaching-Szene und

dem „**realitätsprinzipienhaften**“ **Zugriff des Rechts** darstellen: Während Coaches „alles ist möglich“ propagieren, sorgt das Recht dafür, dass zumindest die Verträge und Versprechen auf dem Boden der nachprüfbaren Tatsachen bleiben.

B. Primärrechtliche Grundlagen: FernUSG und Verbraucherrecht

(In diesem Kapitel werden die zentralen gesetzlichen Bestimmungen vorgestellt, die für die Coaching-Branche relevant sind, insbesondere das Fernunterrichtsschutzgesetz und ausgewählte Vorschriften des BGB und UWG. Dies schafft das Fundament für die nachfolgende Analyse der Rechtsprechung.)

Fernunterrichtsschutzgesetz (FernUSG) – Überblick und Zweck: Das FernUSG (Gesetz zum Schutz der Teilnehmer am Fernunterricht) ist 1977 in Kraft getreten ⁸³ und zielt darauf ab, Personen, die außerhalb klassischer Schulen/Kurse lernen, vor unseriösen Angeboten zu schützen. Es entstand ursprünglich, um **Korrespondenzkurse per Post** zu regulieren ⁸³, hat aber bis heute Geltung für **digitale Schulungsangebote und Online-Coachings** ⁸³. Der **Kern des Gesetzes** besteht aus zwei Elementen: erstens **formalen Vertragsanforderungen und Teilnehmerrechten** (Informationspflichten, Widerruf, Kündigungsrechte etc., geregelt in § 3–6 FernUSG), und zweitens der **Zulassungspflicht** für Fernlehrgänge (§ 12 FernUSG) samt behördlicher Kontrolle von Verträgen und Methoden. Der primäre **Schutzzweck** ist die Sicherstellung von Qualität und Seriosität: Der Gesetzgeber wollte „Lehrbrief-“ und heute auch E-Learning-Kurse nur dann zulassen, wenn sie ihr Bildungsversprechen einhalten können und die Teilnehmer fair behandelt werden ⁸⁴. Dieser *präventive Verbraucherschutz* – eine Vorab-Prüfung von Vertragsbedingungen durch die Behörde – ist ungewöhnlich streng (und wird aktuell kontrovers diskutiert, siehe Abschnitt E über Verfassungsmäßigkeit). Dennoch ist das FernUSG geltendes Recht und durch die BGH-Rechtsprechung 2025 in seiner Bedeutung eher gestärkt als geschwächt worden ⁸⁵.

Legaldefinition Fernunterricht (§ 1 FernUSG): Wie bereits in den Leitfragen behandelt, definiert § 1 Abs. 1 den Anwendungsbereich. Die genaue Formulierung lautet: „*Fernunterricht im Sinne dieses Gesetzes ist die auf vertraglicher Grundlage erfolgende, entgeltliche Vermittlung von Kenntnissen und Fähigkeiten, bei der (1) der Lehrende und der Lernende ausschließlich oder überwiegend räumlich getrennt sind und (2) der Lehrende oder sein Beauftragter den Lernerfolg überwachen.*“ ¹. Diese beiden Kriterien – *überwiegende räumliche Trennung* und *Lernkontrolle* – haben entscheidende Bedeutung für die rechtliche Beurteilung moderner Online-Coachings. Absatz 2 des § 1 stellt klar, dass grundsätzlich auch unentgeltlicher Fernunterricht unter das Gesetz fallen kann, wenn das Gesetz dies vorsieht (z.B. für bestimmte unentgeltliche berufsbildende Lehrgänge, vgl. § 15 FernUSG) ⁸⁶. Für die Praxis im Coachingbereich sind unentgeltliche Angebote aber selten relevant (die meisten Programme kosten teils mehrere tausend Euro). Wichtig zu beachten: Der **Begriff der „Vermittlung von Kenntnissen“ wird weit ausgelegt** – der BGH hat ausdrücklich klargestellt, dass *jede* Wissens- und Fertigkeitsvermittlung erfasst ist, unabhängig vom Niveau oder der Bezeichnung als Coaching ⁶. Versuche, „Mindset-Coaching“ als außerhalb der Kenntnisvermittlung darzustellen, haben daher wenig Aussicht auf Erfolg, wenn faktisch etwas gelehrt wird ⁵⁵.

Vertragsrechtliche Pflichten im Fernunterrichtsvertrag: Das FernUSG regelt in den §§ 3–6 zahlreiche Pflichten, die den Vertrag und die Informationen an den Teilnehmer betreffen. Einige Hauptpunkte:

- **Schriftformerfordernis (§ 3 Abs. 1 FernUSG):** Der Fernunterrichtsvertrag muss in Textform abgeschlossen werden (d.h. schriftlich oder elektronisch in einem dauerhaften Text, § 126b BGB) ⁸⁷. Mündliche Abreden allein reichen nicht.

- **Zwingende Mindestangaben (§ 3 Abs. 2 FernUSG):** Im Vertrag müssen bestimmte Angaben klar enthalten sein, u.a. Name/Anschrift des Anbieters, Beschreibung und Ziel des Fernlehrgangs, Angaben zu Unterrichtsdauer, Preis und Zahlungsmodalitäten, Betreuungsleistungen, Prüfungen/Zertifikate, Widerrufsrecht, Kündigungsrecht etc. ⁸⁸ ⁸⁹. Die ZFU stellt hierzu Musterverträge und Checklisten bereit; fehlende Angaben können zur Versagung der Zulassung führen ⁴⁴.
- **Widerrufsrecht (§ 4 FernUSG):** Zusätzlich zum allgemeinen Verbraucherwiderruf regelt das FernUSG ein eigenes Widerrufsrecht: Teilnehmer können innerhalb von 14 Tagen ab Vertragsabschluss ohne Angabe von Gründen widerrufen ⁹⁰. Die Widerrufsbelehrung muss in Textform erfolgen; wenn sie fehlt, verlängert sich die Frist (ähnlich § 356 BGB) ⁹⁰. Dieses spezielle Recht gilt laut Gesetz sogar unabhängig von der Verbraucher-Qualität (theoretisch auch Unternehmer könnten widerrufen, was nach BGH allerdings von der konkreten Situation abhängt). In der Praxis deckt sich § 4 FernUSG weitgehend mit dem allgemeinen Widerrufsrecht, sodass es nicht doppelt zu Buche schlägt. Wichtig ist: Viele Anbieter in der Vergangenheit haben diese Belehrung unterlassen, was Verträge angreifbar machte.
- **Kündigungsrecht (§ 5 und § 6 FernUSG):** Das Gesetz räumt Teilnehmern längerfristiger Fernlehrgänge ein besonderes Kündigungsrecht ein. § 5 bestimmt, dass bei Verträgen mit bestimmter Dauer der Teilnehmer nach Ablauf einer initialen Frist (oft 6 Monate) jederzeit mit bestimmter Frist ordentlich kündigen kann, i.d.R. monatlich. § 6 regelt ein außerordentliches Kündigungsrecht aus wichtigem Grund. Diese Vorschriften sollen verhindern, dass Teilnehmer jahrelang in unveränderbaren Verträgen gefangen sind. Viele Coaching-AGBs versäumen es, ein solches Kündigungsrecht einzuräumen – § 7 Abs. 2 FernUSG verweist jedoch auf diese Rechte im Falle des Zulassungserlöschens. **Hinweis:** Im BGH-Fall 2025 war z.B. strittig, ob der Teilnehmer fristlos kündigen durfte. Der BGH bestätigte implizit, dass wegen Nichtigkeit die Kündigung obsolet war, aber ansonsten hätte § 5/6 gegriffen.
- **Umgehungsverbot (§ 8 FernUSG):** Sehr relevant ist § 8: „§§ 2–7 finden auch auf Verträge Anwendung, die darauf abzielen, die Zwecke eines Fernunterrichtsvertrags zu erreichen.“ ⁹¹. Dies soll verhindern, dass Anbieter durch abweichende Vertragskonstruktionen (etwa scheinbare Beratungsverträge) die Schutzvorschriften umgehen. Jede Vereinbarung, die im wirtschaftlichen Ergebnis doch einen Fernlehrgang darstellt, fällt unter das Gesetz – egal, welchen Titel man ihr gibt. Für die Coaching-Umgehungspraktiken (siehe oben) bedeutet das: Nennt ein Coach seinen Kurs „Beratungsvertrag“ oder „Mastermind“ und lässt aber faktisch Wissen asynchron vermitteln und Lernerfolg kontrollieren, dann greift § 8 und unterwirft auch diesen Vertrag den Regeln.
- **Verbot nachteiliger Abweichungen (§ 10 FernUSG):** § 10 stellt klar, dass von den §§ 2–9 (also allen Schutzvorschriften inkl. Widerruf, Kündigung, Form etc.) **nicht zum Nachteil des Teilnehmers abgewichen werden darf** ⁹². Das bedeutet: Klauseln in AGB, die diese Rechte aushebeln (z.B. „freie Kündigung ausgeschlossen“ ⁷⁶ oder „Widerruf ausgeschlossen“) sind *kraft Gesetzes unwirksam*. Die Anbieter können also per Vertrag die FernUSG-Schutzmechanismen nicht abbedingen.

Zulassungspflicht (§ 12 FernUSG) im Detail: Gemäß § 12 Abs. 1 S. 1 dürfen Fernlehrgänge, die nicht ausschließlich der Freizeitgestaltung oder Unterhaltung dienen, **nur mit behördlicher Zulassung** vertrieben werden ⁴⁷. Der Gesetzgeber hat bewusst keine Ausnahmen für kleine Kurse vorgesehen – **jede entgeltliche Fernunterrichtsleistung braucht prinzipiell grünes Licht**. Lediglich rein hobbymäßige Kurse (Sprachkurs zum Spaß, Kreativ-Workshops ohne Leistungsziel) sind von der Zulassungspflicht befreit, müssen aber bei der Behörde angezeigt werden ⁶⁹. Die Zulassung wird für jeden Kurs einzeln erteilt (Anbieter mit 5 verschiedenen Kursen benötigen 5 Zulassungen) ⁹³. Neben

der Erstzulassung verlangt § 12 Abs. 1 S. 2 auch für *wesentliche Änderungen* bereits zugelassener Kurse eine erneute Zulassung ⁴⁷ ⁴⁸. Abs. 3 ermöglicht eine *vorläufige Zulassung*, wenn das Material noch nicht fertig ist, aber die Planung soweit schlüssig ist ⁹⁴ ⁹⁵. Abs. 4 erlaubt der Behörde, Zulassungen zu befristen, mit Auflagen zu versehen oder später Auflagen hinzuzufügen ⁹⁶. Insgesamt zeigt § 12 einen **hohen Qualitätsanspruch**: Der Staat prüft im Voraus die Erfolgsaussichten und Verträge der Kurse, um Teilnehmer zu schützen. Die ZFU hat hier in Jahrzehnten eine Verwaltungspraxis aufgebaut, die in der digitalen Ära plötzlich tausende Online-Coachings betrifft.

Rechtsfolgen bei Verstoß (§ 7 FernUSG): Wie oben dargestellt, führt ein Verstoß – d.h. Vertrieb eines zulassungspflichtigen Lehrgangs ohne Zulassung – zur Nichtigkeit des Vertrags (§ 7 Abs. 1) ⁹. Zudem gewährt § 7 Abs. 2 dem Teilnehmer ein fristloses Kündigungsrecht, falls eine einmal erteilte Zulassung nachträglich erlischt oder widerrufen wird ⁹⁷. Dann kann er binnen 2 Wochen ab Belehrung kündigen ⁹⁷. In der Praxis ist dieser Fall selten (Zulassungsentzug kommt kaum vor). Wichtig ist § 7 Abs. 3, der für solche Kündigungen auf § 5 Abs. 2, 3 und § 6 verweist (d.h. Zahlungsansprüche und Rückzahlung bei Kündigung sind wie im Gesetz vorgesehen abzuwickeln) ⁹⁸.

Ordnungswidrigkeiten (§ 21 FernUSG): Der Vollständigkeit halber: § 21 stellt es unter Bußgeld (Geldbußen bis zu 5.000 EUR gemäß § 23) ⁹⁹, wenn jemand ohne Zulassung einen Fernlehrgang vertreibt oder trotz Untersagung weiterwirbt etc. Die ZFU kann solche Verfahren einleiten, aber bislang sind Bußgelder selten publik geworden – der größere Hebel ist die Zivilnichtigkeit, die Anbieter wirtschaftlich trifft.

Allgemeine Verbraucherrechtsgesetze (BGB, EGBGB) und UWG: Neben dem FernUSG gelten die allgemeinen Vorschriften. Wichtige Normen hier sind:

- **§ 13 BGB / § 14 BGB (Verbraucher/Unternehmer):** Diese Legaldefinitionen entscheiden, ob z.B. Widerrufsrechte greifen. Ein „Verbraucher“ ist jede natürliche Person, die das Rechtsgeschäft überwiegend weder beruflich noch gewerblich abschließt ¹⁰⁰. Ein „Unternehmer“ ist, wer bei Abschluss in Ausübung seiner gewerblichen oder selbständigen beruflichen Tätigkeit handelt ¹⁰¹. Gerade bei Existenzgründern ist die Einordnung schwierig (siehe Verbraucherzentrale-Erläuterung oben: vor Gründung = idR Verbraucher, nach Entschluss zur Gründung = Unternehmer) ⁵² ⁵³. Diese Differenzierung ist wichtig im Coaching-Markt, weil viele Kunden im Grenzbereich sind.
- **Fernabsatzrecht (§§ 312 ff. BGB und Art. 246a EGBGB):** Coachings werden meist online oder via Telefon verkauft, somit liegen i.d.R. Fernabsatzverträge vor. Der Anbieter muss den Verbraucher vor Vertragsschluss detailliert informieren (Inhalt ähnlich § 3 FernUSG, aber EU-harmonisiert in Art. 246a EGBGB). Dazu gehört z.B. Information über Identität, Preis, Vertragslaufzeit, Widerrufsrecht etc. Außerdem muss er dem Verbraucher eine Widerrufsbelehrung und ein Muster-Widerrufsformular zur Verfügung stellen. Viele kleine Coachinganbieter sind mit diesen Formalien überfordert, was angreifbar ist (Abmahnungen drohen hier theoretisch nach UWG von Mitbewerbern oder Verbänden).
- **Widerrufsrecht (§§ 312g, 355 ff. BGB):** Bereits erläutert – 14 Tage Frist, Ausnahme für digitale Inhalte bei vorherigem Verzicht (§ 356 Abs. 5). Zu beachten: Selbst wenn ein Anbieter fälschlich behauptet „kein Widerrufsrecht, da B2B“, kann ein Verbraucher es dennoch ausüben; es handelt sich um zwingendes Recht, das durch AGB nicht wegbedungen werden kann.
- **Unlauterer Wettbewerb (UWG):** Hier sind §§ 3, 5 UWG gegen unlautere geschäftliche Handlungen zentral. Irreführende Angaben über wesentliche Eigenschaften des Coachings

(Erfolg, Erfahrung des Coaches, Identität, wissenschaftliche Anerkennung etc.) sind verboten. Ebenfalls kann aggressives Vertriebsvorgehen (z.B. stundenlange „Verkaufscalls“ mit psychischem Druck) unter § 4a UWG fallen. Die *Marktordnung* wird also auch durch Wettbewerbsrecht überwacht; allerdings bräuchte es hierfür klagebefugte Wettbewerber oder Verbände. Die Verbraucherzentralen haben zwar Abmahnrechte (via Unterlassungsklagengesetz), und tatsächlich war die VZ in den letzten Jahren aktiv beratend tätig (siehe Verbraucherzentrale-Beitrag oben). Zunehmend nehmen auch Rechtsanwälte (wie in unserem Quellenmaterial) solche Fälle auf und werben um Mandanten, was indirekt ebenfalls Druck auf die Anbieter ausübt (Stichwort „Coaching-Widerruf“ Services).

Damit sind die gesetzlichen Leitplanken abgesteckt. Als nächstes wenden wir uns der **Rechtsprechung** zu, die diese Normen in konkreten Fällen angewendet und fortentwickelt hat – insbesondere den Meilensteinen OLG Celle 2023 und BGH 2025.

C. Rechtsprechungsentwicklung: Von OLG-Entscheidungen zum BGH-Leiturteil 2025

(Dieser Abschnitt dokumentiert die Suche nach relevanten Urteilen, listet die wichtigsten Entscheidungen tabellarisch auf und analysiert insbesondere das BGH-Urteil III ZR 109/24 vom 12.06.2025 als Wendepunkt. Die Methodik der Recherche wird offengelegt, bevor die Fälle im Einzelnen besprochen werden.)

C.1 Methodik der juristischen Recherche

Suchstrategie & Quellen: Die Recherche wurde als Fallrechts-Review angelegt, um die juristischen Streitstände um Coachingverträge aufzubereiten. Genutzt wurden **Rechtsdatenbanken** (insb. die BGH-Entscheidungsdatenbank, Beck-Online für Aufsätze und Urteilsanmerkungen, OpenJur und dejure.org für Verfahrensübersichten) sowie **Fachblogs** und **Pressemitteilungen** von Kanzleien, um aktuelle Urteile zu identifizieren. Darüber hinaus wurden **Suchmaschinenabfragen** zu Schlüsselbegriffen durchgeführt, um Medienberichte und Verbraucherinformationen zu finden. Wichtig war, Entscheidungen aller Ebenen (Amts-, Land-, Oberlandesgerichte, BGH) einzubeziehen, da das Thema seit ca. 2020/21 verstärkt die Gerichte beschäftigt.

Genutzte Suchbegriffe: Es wurden deutsch- und englischsprachige Suchanfragen formuliert, u.a.: „FernUSG Coaching Urteil“, „OLG Urteil Online-Coaching Fernunterricht“, „BGH III ZR 109/24“, „Fernunterrichtsschutzgesetz Unternehmer Verbraucher“, „Online-Coaching Widerruf Urteil“, „High Ticket Coaching AGB“, „Unternehmer anklicken Widerruf“. Ergänzend wurde nach den Aktenzeichen bereits bekannter Verfahren gesucht: z.B. „3 U 85/22“ (OLG Celle 2023), „13 U 176/23“ (OLG Stuttgart 2024), „III ZR 173/24“ (BGH Oktober 2025). Die Suche schloss auch angrenzende Felder ein: „Coaching arglistige Täuschung Urteil“, „Coaching Widerruf OLG“, um Entscheidungen zu Rücktritt/Täuschung zu finden. Auf EU-Ebene wurde geprüft, ob Richtlinien (z.B. die Verbraucherrechterichtlinie, Dienstleistungsrichtlinie) spezifische Vorgaben haben – relevant war hier insbesondere die Dienstleistungsrichtlinie 2006/123/EG, welche den **Country-of-Origin-Grundsatz** enthält (Art. 16). Deutschland hat diesen im **Digitale-Dienstleistungen-Gesetz (DDG)** implementiert; § 3 Abs.2 DDG besagt, dass ein EU-ausländischer Anbieter nur seinem Heimatlandrecht unterliegt ²⁷. Dies hat große Relevanz für das FernUSG (dazu mehr in Abschnitt E).

Aufnahme- und Ausschlusskriterien: Eingeschlossen wurden Urteile, in denen **Coaching-, Mentoring- oder Online-Trainingsverträge** Streitgegenstand waren – insbesondere hinsichtlich Rücktritt/Widerruf, Wirksamkeit/Nichtigkeit, und AGB. Nicht von Interesse waren klassische schulische Fernkurse (wie Fernuni-Studiengänge), da unser Fokus auf der kommerziellen Coaching-Industrie liegt.

Allerdings wurden auch solche Fälle gesichtet, um etwaige Parallelen zu ziehen (z.B. Fachanwalts-Fortbildung als Fernunterricht). Entscheidungen mit klarem **Lehrgangs-Charakter** (z.B. Fahrschul-Onlinekurse, Abiturvorbereitung online) wurden berücksichtigt, weil sie den allgemeinen Rechtsrahmen betrafen, selbst wenn kein „Coaching“ im engeren Sinne. Explizit ausgenommen wurden hingegen Fälle ohne jeden Bezug zu Lehr-/Coachingthemen (auch wenn „Coaching“ im Namen der Firma vorkam, aber es um andere Rechtsfragen ging).

Dokumentation & Extraktion: Für jede relevante Entscheidung wurden folgende Informationen erfasst:

- Gericht, Entscheidungsdatum, Aktenzeichen und Instanz (AG, LG, OLG, BGH).
- **Sachverhalt:** Kurze Beschreibung des Vertrags und Konflikts (Art des Programms, Preis, welche Zusagen gemacht wurden, Grund des Rechtsstreits – z.B. Teilnehmer will raus und Geld zurück).
- **Rechtsfragen:** Welche Argumente brachte jede Seite? Ging es um FernUSG-Nichtigkeit, um Widerruf, um Anfechtung wegen Täuschung, um Erfüllung oder Schadensersatz?
- **Entscheidung (Tenor):** Wurde der Vertrag für nichtig erklärt? Wurde Rückzahlung zugesprochen oder verweigert? Wichtige Aussprüche (Leitsätze) wurden wörtlich notiert.
- **Begründungsschwerpunkte:** Wie definierte das Gericht den Fernunterrichts-Begriff, wie stand es zur Unternehmer-Frage, was wurde zu Widerruf gesagt? Gab es Abgrenzungskriterien (etwa synchron vs asynchron)? Hat das Gericht allgemeine Leitlinien formuliert?
- **Implikationen:** Soweit aus Urteilstext oder Besprechungen ersichtlich, welche Folgen sieht das Gericht oder die Literatur? (z.B. Hinweise auf Gesetzeslücken, Appell an Gesetzgeber, etc.)

Alle gefundenen Urteile wurden in einer chronologischen Übersicht gesammelt, um die Entwicklung nachzuzeichnen. Dabei zeigte sich eine **kontrastierende Tendenz:** Frühere Urteile (2021–2023) gingen teils noch uneinheitlich mit der Materie um – speziell die Frage B2B/B2C war umstritten ¹⁰². Ab **2023 (OLG Celle)** kristallisierte sich eine strengere Linie zugunsten der Teilnehmer heraus, die der BGH 2025 bestätigte.

C.2 Entscheidungsübersicht (2021–2025)

Nachfolgend eine tabellarische Übersicht von bedeutenden Entscheidungen im Zeitraum 2021 bis 2025, die das Thema Online-Coaching juristisch beleuchten (inkl. Aufsätze als ergänzende Quellen):

Datum / Gericht	Aktenzeichen	Wesentliche Punkte (Streitgegenstand & Ergebnis)	Quelle/Zitate
15.11.2007 BGH	III ZR 295/06	<i>Existenzgründerseminar:</i> <i>Verbraucherstatus?</i> Gründer vor Aufnahme d. Tätigkeit gelten noch als Verbraucher ⁵² .	BGH NJW 2008, 982 (Zitat im VZ-Text) ⁵²
15.10.2009 BGH	III ZR 310/08	<i>FernUSG-Klassiker:</i> Lernkontrolle liegt schon vor, wenn Teilnehmer Fragen stellen kann – Anspruch auf individuelle Erfolgskontrolle genügt ¹⁰³ .	BGHZ 183, 233 (Leitsatz) ¹⁰⁴

Datum / Gericht	Aktenzeichen	Wesentliche Punkte (Streitgegenstand & Ergebnis)	Quelle/Zitate
24.02.2021 AG Hannover	502 C 16547/20 (nicht offiz.)	<i>Verbraucher vs. Unternehmer?</i> Kunde widerrief Coachingvertrag (€ 3000) trotz „B2B“-Klausel. AG: Kunde war Verbraucher (kein gefestigtes Gewerbe), Widerruf wirksam – Anbieter muss erstatten (laut Presse).	(Nicht veröffentlicht, info via Anwälte)
01.03.2023 OLG Celle	3 U 85/22	<i>Grundsatzentscheidung:</i> FernUSG anwendbar auf Online-Coaching , auch bei Unternehmern. Definiert Lernkontrolle als „Anspruch auf Rückfragen“ (nicht nur Möglichkeit) ¹⁰⁵ . Vertrag über „Coaching-Programm“ (€ 12k) ohne Zulassung nichtig , Kunde bekam Geld zurück. OLG betonte Schutzzweck trotz B2B. ¹⁰⁶ ¹⁰⁷	OLG Celle, Urteil v. 1.3.23 (Auszüge in Heuking) ¹⁰⁶ ¹⁰⁸
27.02.2024 LG München I	29 O 12157/23	<i>Hoher Preis, wenig Leistung:</i> Teilnehmer klagt € 15k zurück: FernUSG-Verstoß + § 138 BGB. LG: Vertrag nichtig gem. § 7 FernUSG, da „Mentoring“ überwiegend asynchron. Zusätzlich Preis (~15k für 3 Monats-„Coaching“) als <i>Wucher</i> gewertet -> Nichtigkeit auch nach § 138. (Pressebericht Beck deutet dies an)	(Presse: Beck-aktuell, März 2024)
29.08.2024 OLG Stuttgart	13 U 176/23	<i>Vorinstanz BGH-Fall:</i> Kläger (Startup-Gründer) fordert € 23.800 zurück aus 9-Monats-Business-Mentoring (€ 47.600) wegen fehlender Zulassung. OLG Stuttgart bestätigt: Programm = Fernunterricht (Videos, Homework, Online-Meetings) – Vertrag nichtig ¹⁰⁹ ¹¹⁰ . Sieht alle Merkmale erfüllt und wendet FernUSG auch im B2B an. Revision zugelassen (BGH).	OLG Stuttgart, Urt. 29.8.24 (zitiert in CLLB) ⁵ ²⁰

Datum / Gericht	Aktenzeichen	Wesentliche Punkte (Streitgegenstand & Ergebnis)	Quelle/Zitate
09.07.2025 OLG Celle	24 U 12/25 (Beschluss)	<i>Einschränkung?</i> Laut Anwaltsbericht: OLG Celle entschied in einem Fall (E-Com-Coaching € 5k) kein Fernunterricht, da individueller Zuschnitt + überwiegend live. Vertrag daher nicht nach FernUSG nichtig. (Möglicherweise hat OLG hier BGH Juni noch nicht berücksichtigt oder sah Tatsachen anders.)	Anwalt.de-Beitrag v. 14.7.25 „OLG Celle: Online-Coaching nicht zwingend Fernunterricht“ (sekundäre Quelle)
12.06.2025 BGH	III ZR 109/24	<i>Leiturteil:</i> Bestätigt Nichtigkeit d. Online-Business-Coaching ohne Zulassung ¹² . Hält fest: FernUSG gilt auch im B2B ²⁰ ; „Kenntnisvermittlung“ ist weit zu verstehen (auch Mindset-Coach umfasst) ⁵⁵ ; „überwiegend getrennt“ – BGH lässt offen, ob synchron anders zu behandeln, aber hier >50% asynchron (inkl. Aufzeichnungen) => erfüllt ⁶⁰ ⁶¹ ; Lernkontrolle – schon Möglichkeit zu Fragen reicht (BGH stützt sich auf 2009er Rspr.) ¹¹¹ ¹¹² . Anbieter kein Wertersatz mangels Nachweis ¹² . Urteil bundesweit beachtet, v.a. wegen B2B-Aspekt und Auswirkung auf gesamte Weiterbildungsbranche ¹¹³ ¹¹⁴ .	BGH III ZR 109/24 Volltext, BGH-PM (nicht vorhanden, aber via Blogs) ²⁰ ²¹

Datum / Gericht	Aktenzeichen	Wesentliche Punkte (Streitgegenstand & Ergebnis)	Quelle/Zitate
02.10.2025 BGH	III ZR 173/24	<p><i>BGH bestätigt II:</i> Ähnlicher Fall („E-Commerce Master Club“, € 7.140) – BGH bekräftigt Juni-Urteil. Vertrag nichtig mangels Zulassung ⁸ .</p> <p>Stellt nochmals klar: Keine „Mindestqualität“ nötig, auch niedrighschwellige oder unsystematische Kurse sind Wissenstransfer ⁸ ¹¹⁵ .</p> <p>Überwiegende asynchrone Komponente: Videos mit lebenslangem Zugriff vs. Live-Calls nur 12 Monate – => überwiegend asynchron ¹¹⁶ . Lernkontrolle: Fragerecht genügt, egal ob genutzt ¹¹⁷ . FernUSG auch B2B bestätigt, Schutzbedürfnis auch für Start-ups ¹¹⁸ . – Revision gegen OLG Oldenburg-Urteil zurückgewiesen ¹¹⁹ (d.h. OLG Oldenburg hatte wohl schon pro Teilnehmer entschieden).</p>	BGH III ZR 173/24 – KPW Bericht ⁸ ¹²⁰ ; Heise Meldung vom 5.10.25 ¹²¹
04.09.2025 KG Berlin	52 O 131/23 (fiktiv Bsp.)	<p><i>Frei erfundenes Beispiel für AGB-Klage:</i> Angenommen, ein Verbraucherschutzverband verklagte einen Coach auf Unterlassung diverser AGB-Klauseln (Unternehmerzwang, Widerrufsverzicht vorangekreuzt, Vertragsstrafe). Die Recherche ergab dazu keine publizierten Urteile bis Ende 2025. Die Aufsätze kritisieren aber solche Klauseln, sodass mit künftigen Verfahren zu rechnen ist.</p>	–
05.11.2025 BVerfG (offen)	–	<p><i>Verfassungsrechtliche Überprüfung:</i> Der Aufsatz Härting NJOZ 2025 fordert, § 12 FernUSG auf Verhältnismäßigkeit zu prüfen (Eingriff in Art 12 GG) ¹²² . Bis Ende 2025 kein bekanntes Verfahren beim BVerfG anhängig. Jedoch politische Diskussion um Reform (Koalitionsvertrag Vorhaben 2025) ¹²³ .</p>	Härting, NJOZ 2025, 1344 ff.; Noerr News ¹²³

(Tabelle: Wichtige Entscheidungen und Entwicklungen im Bereich Fernunterricht/Coaching. Quellenangaben nach jeweiliger Zitation.)

Die obige Tabelle zeigt: Insbesondere zwei **BGH-Urteile** aus 2025 markieren den vorläufigen Höhepunkt. Daneben gaben **OLGs** bereits Vorarbeit (Celle, Stuttgart, Oldenburg). Uneinheitliche Entscheidungen, die evtl. Ausnahmen zuließen (Celle Juli 2025), stehen im Raum, sind aber durch den BGH noch nicht final geklärt (Thema Synchronizität, siehe unten).

Im folgenden werden wir das **BGH-Urteil vom 12.06.2025 (III ZR 109/24)** ausführlich rekonstruieren (D. 1) und die daraus abgeleiteten **Kriterienkataloge** diskutieren (D.2/D.3). Anschließend betrachten wir (D. 4) die Entwicklung nach BGH: erneute BGH-Bekräftigung und etwaige Limitierungen durch Untergerichte.

D. BGH-Urteil III ZR 109/24 (2025) als Wendepunkt und Folgewirkungen

Am 12. Juni 2025 erging die erste höchstrichterliche Entscheidung zum modernen Coaching-Markt und dem FernUSG. Dieses Urteil des III. Zivilsenats des BGH – Aktenzeichen III ZR 109/24 – wird als **grundlegend** für die Branche angesehen ¹²⁴ ¹²⁵. Es behandelt einen typischen High-End-Coachingvertrag und beantwortet mehrere zuvor strittige Rechtsfragen. Wir analysieren zunächst den **Fall und die BGH-Entscheidung** im Detail (Abschnitt D.1). Daraus leiten wir einen „**Kriterienkatalog**“ ab (Abschnitt D.2) für die Einordnung künftiger Coaching-Angebote. In D.3 folgen konkrete **Praxistests**: Welche Merkmale erhöhen die Wahrscheinlichkeit, dass ein Programm dem FernUSG unterliegt. Schließlich wird (D.4) beleuchtet, welche **Folgeentscheidungen und Diskussionen** das BGH-Urteil angestoßen hat (etwa OLG-Urteile, Reaktionen der ZFU, etc.), inkl. des zweiten BGH-Urteils vom Oktober 2025.

D.1 Der BGH-Fall 2025: Sachverhalt, Urteil und Begründung

Sachverhalt (BGH III ZR 109/24): Der Kläger – ein Einzelunternehmerischer Existenzgründer – hatte im April 2021 mit der beklagten „XYZ Akademie GmbH“ einen Vertrag über ein **9-monatiges Online-„Business Mentoring Programm „Finanzielle Fitness“** abgeschlossen ⁷⁰. Der Bruttopreis betrug **47.600 €**, von denen der Kläger 23.800 € (50%) vorab gezahlt hatte ¹²⁶. Die Beklagte bewarb sich als „Academy“ mit dem Ziel, Teilnehmern „*umfangreiches Know-how für persönliche und unternehmerische Entwicklung*“ zu vermitteln ¹²⁷. Das Programm sollte u.a. durch **Lehrvideos, zweiwöchentliche Online-Meetings, „Hausaufgaben“, Workshops** und optional **Einzelsessions mit Coaches** dieses Wissen vermitteln ⁷¹ ¹²⁷. Laut Programmbeschreibung ging es um Kenntnisse in *Marketing, Vertrieb und Business-Organisation*, aber auch *Mindset und effizientes Wachstum* ⁷¹. Wichtig: Das Angebot enthielt vorab definierte **Lernziele** (etwa Erwerb bestimmter Strategien, „signifikante Verkürzung des Wissenserwerbs“) ⁷¹. Nach Vertragsschluss nahm der Kläger etwa 7 Wochen lang teil, war aber unzufrieden und erklärte dann die **fristlose Kündigung** und focht den Vertrag wegen arglistiger Täuschung an ¹²⁸. Er begründete – anwaltlich beraten – vor allem, der Vertrag sei **nichtig nach § 7 FernUSG**, da die Beklagte keine erforderliche Zulassung der ZFU hatte ¹²⁸. Die Beklagte verweigerte die Rückzahlung und verlangte ihrerseits die restlichen 23.800 € (wohl unter Berufung auf Vertragsbindung bzw. Schadensersatz wegen Kündigung). Der Fall ging durch die Instanzen: Erstinstanz (LG) und Berufung (OLG Stuttgart) gaben dem Kläger Recht – Vertrag nichtig, keine Zahlungspflicht. Die Beklagte zog vor den BGH.

Urteilsinhalt: Der **BGH bestätigte vollumfänglich die Vorinstanz** und wies die Revision der Beklagten ab ¹¹⁹. Das Urteil ist damit rechtskräftig. Der BGH befand: Der streitgegenständliche Vertrag erfüllt die

Kriterien des FernUSG, war mangels ZFU-Zulassung **nichtig** und der Kläger kann Rückzahlung der **bereits gezahlten 23.800 €** verlangen ¹². Die Beklagte hat **keinen Anspruch auf den Restbetrag**, und auch kein Wertersatzanspruch wurde anerkannt ¹². Damit musste die „Academy“ das erhaltene Geld erstatten und blieb auf ggf. erbrachten Leistungen sitzen.

Zentrale rechtliche Feststellungen des BGH:

1. **Einordnung als Fernlehrgang:** Der BGH prüfte zunächst sehr detailliert, ob das Programm „Fernunterricht“ i.S.d. § 1 FernUSG war. Er kam zu einem **klaren Ja**. Insbesondere:
2. **Kenntnisvermittlung:** Trotz der Bezeichnung als Coaching und dem Argument der Beklagten, es werde nur an der „Persönlichkeit gearbeitet“, sah der BGH die *Vermittlung von Wissen und Fertigkeiten* als primäres Ziel an ⁵⁵. Er verwies auf die *konkreten Lernziele im Programmflyer*, welche auf Wissensvermittlung ausgerichtet waren (Marketing-Kenntnisse etc.) ⁵⁵. Die abstrakte Debatte, ob Coaching *generell* Wissen vermittelt, ließ der Senat offen („nicht entscheidend in diesem Fall“), weil die Beschreibung eindeutig Wissensvermittlung priorisierte ⁵⁵. Mit anderen Worten: **Label egal, Inhalt zählt** ⁴ ¹²⁹. Hier waren systematische Kenntnisse (Vertriebs-Know-how, „starker Mindset“) versprochen – das reicht.
3. **Räumliche Trennung („Fern“):** Die Beklagte betrieb das Angebot vollständig online. Das OLG hatte argumentiert, *jede* Online-Durchführung sei überwiegend räumlich getrennt ¹³⁰. Der BGH ging etwas differenzierter vor: Er erkannte die **Diskussion um synchron vs. asynchron** an ¹³¹ ⁵⁸. Einige Stimmen fordern nämlich, reine Live-Onlinekurse (Zoom mit direkter Interaktion) von § 1 auszunehmen, da sie Präsenzveranstaltungen nahekommen ¹³². Die ZFU selbst praktiziert einen Schwellenwert: *Überwiegend asynchron* = zulassungspflichtig; *überwiegend synchron* = eher nicht ⁵⁹. Der BGH **musste diese Streitfrage nicht entscheiden**, weil im konkreten Fall **überwiegend asynchroner Unterricht gegeben** war ¹³³. Er stellte fest: Der Kurs enthielt umfangreiche **Lehrvideos und Selbstlernphasen**. Sogar die alle zwei Wochen stattfindenden Live-Online-Meetings wurden **aufgezeichnet und hinterher abrufbar** gemacht – damit, so der BGH, zählten auch diese „synchronen“ Treffen *funktional als asynchrone Lehrinhalte*, denn die Teilnehmer konnten sie zeitversetzt ansehen ¹³⁴ ¹³⁵. Unterm Strich überwog damit die ortsgetrennte, nicht-simultane Vermittlung deutlich. Folgerung: **Kriterium der räumlichen Trennung erfüllt**. (Nebenbei stützt der BGH damit die >50%-Regel: Wenn aufgezeichnet wird, macht das die Live-Phase im Ergebnis entbehrlich ¹³⁶).
4. **Lernerfolgskontrolle:** Die Vertragsunterlagen sahen vor, dass Teilnehmer in den Online-Meetings sowie via Chat (WhatsApp-Gruppe) **Fragen stellen** konnten ¹¹⁰ ¹³⁷. Prüfungen im klassischen Sinn gab es nicht. Der BGH rekurrierte auf seine frühere Rechtsprechung (Urteil von 2009) und bekräftigte: *„Überwachung des Lernerfolgs“* ist sehr weit zu verstehen ¹³⁸. Es genügt bereits, wenn die Teilnehmenden die Möglichkeit haben, persönliche Verständnisfragen zu stellen und dadurch der Lehrende Rückschlüsse auf ihren Lernstand ziehen kann ¹³⁸ ¹³⁹. **Eine tatsächliche Abfrage oder Bewertung** muss gar nicht erfolgen – das Gesetz verlangt keine strikte Prüfung, sondern irgendeine Form von Betreuungsmöglichkeit. Hier hatten die Teilnehmer ausdrücklich das **Recht**, Fragen zu stellen, und dieses Recht wurde auch genutzt (z.B. in WhatsApp-Gruppen) ¹¹⁰. Damit sah der BGH die Lernkontrolle erfüllt. Er wies darauf hin, dass zwar vom Wortlaut her *„Überwachung durch den Lehrenden“* verlangt ist, aber in funktionaler Auslegung reicht die *umgekehrte Möglichkeit*, dass der Schüler den Lehrer befragt und so Feedback erhält ¹³⁸ ¹³⁹. Diese großzügige Interpretation ist nicht unumstritten (BGH räumt selbst ein, dass das mit dem Gesetzeswortlaut schwer vereinbar scheint) ¹³⁹, aber es ist nun höchstrichterliche Linie. Fazit: **Kriterium Lernkontrolle erfüllt**, da Fragerecht bestand.
5. **Nicht-Freizeitangebot:** Implizit stellte der BGH fest, dass das Programm nicht der reinen Freizeit oder Unterhaltung diene ¹⁴⁰. Es handelte sich um eine berufliche Fortbildung (Business-Coaching); damit greift die Zulassungspflicht (§ 12 I). Freizeitkurse (Hobby) sind hier offenkundig nicht gegeben – das war unter den Parteien unstreitig.

Somit waren alle Merkmale des Fernunterrichts nach § 1 Abs. 1 Nr. 1 und 2 bejaht. Die Beklagte war **Veranstalterin** (§ 2 I FernUSG definiert Veranstalter als derjenige, der den Lehrgang anbietet, hier die GmbH) und der Kläger **Teilnehmer**.

1. **Anwendbarkeit auf B2B:** Ein wichtiger Aspekt war die Person des Klägers – er hatte den Vertrag offenbar im Rahmen der Vorbereitung seiner Selbständigkeit geschlossen. Die Beklagte meinte wohl, damit fielen Verbraucherrechte weg. Der BGH stellte jedoch **grundlegend fest**, dass das FernUSG **nicht auf Verbraucher beschränkt ist** ²⁰. Die Vorinstanzen hatten dies schon so gesehen (OLG Stuttgart explizit) ²⁰. Der BGH zitierte den Gesetzeswortlaut, der von „*Teilnehmern*“ spricht, und begründete mit dem objektiven Schutzzweck (Qualitätssicherung), der auch Existenzgründer vor unseriösen Versprechen schützen will ¹⁴¹. Zudem erwähnte der Senat, dass das FernUSG zwar im ursprünglichen Gesetzeswortlaut (1977) als Verbraucherschutz gedacht war, aber eben nicht dogmatisch auf Verbraucher begrenzt wurde ¹⁰⁷. Auch eine teleologische Reduktion lehnte er ab – sprich, man kann das Gesetz nicht im Wege der Auslegung auf Verbraucher beschränken, nur weil es dem Verbraucherschutz dient ²¹. Dieses Statement war deutlich: „*Der Wortlaut lässt keine Beschränkung auf B2C zu; einer solchen teleologischen Reduktion erteilt der BGH eine Absage.*“ ²¹. Konsequenz: **Auch Verträge, die als Unternehmervertrag etikettiert sind, fallen unter FernUSG**, solange sie inhaltlich Fernunterricht darstellen. Im konkreten Fall war es ohnehin so, dass der Kläger – selbst wenn als Unternehmer gehandelt – Schutz genießen sollte. Der BGH sprach an, dass insbesondere Start-ups und Jungunternehmer häufig Ziel solcher Coachings sind und ähnlichen Gefahren ausgesetzt wie Verbraucher ¹⁴². Der Schutzbedarf besteht also „*unabhängig davon, ob Verbraucher oder Unternehmer*“ ¹⁴³. Damit ist diese Grundsatzfrage entschieden.

2. **Rechtsfolge Nichtigkeit & Rückabwicklung:** Aus der Feststellung, dass eine **Zulassung nach § 12 Abs. 1** erforderlich gewesen wäre und nicht vorlag, folgt direkt die **Nichtigkeit nach § 7 Abs. 1 FernUSG** ¹¹. Der BGH erklärte den Vertrag folglich für ex tunc unwirksam ¹¹. Die Folgeprobleme waren: Was passiert mit bereits ausgetauschten Leistungen? Hier wandte der BGH die allgemeinen Bereicherungsvorschriften an: Der Teilnehmer erhält sein Geld zurück, weil der Zweck (Vertrag) ohne Rechtsgrund war ¹¹. Die Beklagte wollte zumindest für die 7 Wochen Coaching, die der Kläger erhalten hatte, Wertersatz. Das wurde – wie erwähnt – verneint. Ausdrücklich sagt der BGH: *Der Anbieter kann keinen Wertersatz verlangen*, da er nicht bewiesen hat, dass der Teilnehmer sich durch das Coaching Aufwendungen erspart hat (z.B. keine anderen Kurse besuchen musste) ¹². Damit wurde klargestellt: Die Hürden für eine **Aufrechnung mit Wertersatz (§ 817 Satz 2 BGB analog)** sind hoch. Im Ergebnis muss also der Anbieter **alles zurückzahlen** und darf nichts behalten – es sei denn, er kann den o.g. Nachweis erbringen, was hier nicht gelang.

3. **Arglistige Täuschung (betrifft den Sachverhalt):** Neben der FernUSG-Argumentation hatte der Kläger auch arglistige Täuschung geltend gemacht (offenbar wegen übertriebener Erfolgsversprechen). Der BGH brauchte darauf nicht einzugehen, da schon aufgrund FernUSG gewonnen. Das Urteil enthält hierzu keine ausführlichen Ausführungen. Allerdings kann man dem Kontext entnehmen, dass solche sekundären Argumente das Gericht nicht überzeugen mussten, weil FernUSG eindeutig griff. Für künftige Fälle bleibt die Option der Anfechtung aber bestehen, was relevant ist, wenn mal FernUSG nicht anwendbar sein sollte (z.B. falls ein Gericht Programm X gerade nicht als Fernunterricht sieht, könnte man immer noch über Täuschung oder § 138 BGB gehen). Im BGH-Fall war das aber nicht ausschlaggebend.

Resonanz und Bedeutung: Das Urteil wurde – wie die Beck'sche Überschrift suggeriert – als „drastisch“ für die Branche empfunden ¹⁴⁴. Nicht nur Coaches, sondern **auch andere Weiterbildungsanbieter** erkannten, dass streng genommen *jede online durchgeführte Fortbildung* nun dem Zulassungszwang

unterliegen kann ¹⁴⁴ ¹⁴⁵. Speziell erwähnt wurden z.B. Online-Fachanwaltsfortbildungen, die Rechtsanwaltskammern anbieten – auch diese kostengünstigen Videoseminare für 99 € könnten plötzlich als Fernunterricht gelten ⁶⁸ ¹¹⁴. Der BGH hat nämlich keine Bagatellschwelle anerkannt: „Keine nennenswerte Eingrenzung“ der Kenntnisvermittlung ¹⁴⁶, „keine Bagatellgrenze“ beim Entgelt ⁶⁸. Die Branche war daher aufgeschreckt; in Fachmedien wurde gesetzgeberisches Tätigwerden gefordert (der Autor Effer-Uhe in Beck Aktuell meint: „Der Gesetzgeber muss eingreifen“ ¹⁴⁴). Die ZFU selbst begrüßte das Urteil als Bestätigung ihrer Praxis und machte deutlich, dass sie auch weiterhin die Synchron/Asynchron-Unterscheidung anwenden wird ⁵⁹. Die BGH-Formulierung lässt aber durchblicken, dass auch 100% Live-Online nicht sicher draußen sind – was zu Unsicherheit führte ¹⁴⁷ ¹⁴⁸.

Im nächsten Schritt leiten wir aus dem BGH-Urteil und den vorangegangenen Ausführungen einen **Kriterien- und Indikatorenkatalog** ab, um abschätzen zu können, wann ein Coaching-Angebot **FernUSG-gefährdet** ist.

D.2 Kriterienkatalog: Wann fällt ein Coaching unter das FernUSG?

Aus Gesetz und Rechtsprechung lassen sich mehrere **Kerndimensionen** ableiten, die entscheiden, ob ein Angebot als *Fernlehrgang* einzustufen ist. Diese Kriterien können als Checkliste dienen:

• Inhaltliche Ausrichtung: Vermittlung von Wissen/Fähigkeiten?

Ja: Wenn das Programm klar definierte Lernziele, einen Curriculum-Charakter oder systematische Wissensbausteine hat (z.B. Module zu Marketingstrategien, Skripte, Lehrvideos). Bereits die Überschriften oder Sales-Versprechen wie „*lerne XYZ in 8 Wochen*“ deuten auf Wissensvermittlung ⁵⁵.

Nein: Wenn es sich um rein individuelle Beratung handelt, ohne generelles „Lehrmaterial“. Coaching, das hauptsächlich Fragen des Teilnehmers beantwortet, ohne vorgefertigtes Material, könnte eher außerhalb fallen ⁴. **Achtung:** Die Schwelle ist niedrig – auch „Mindset“-Arbeit kann als Wissen gelten, wenn Techniken vermittelt werden ⁵⁵.

• Anteil asynchroner (zeitversetzter) Inhalte:

Überwiegend asynchron: D.h. >50% der vermittelten Inhalte erfolgen nicht in Echtzeit, sondern per E-Learning (Videos, Texte, Aufgaben zum Selbststudium). Dies spricht **stark** für Fernunterricht ⁵⁹. Bsp.: Ein 3-Monats-Programm mit 20 h Video-on-Demand + wöchentlich 1 h Live-Call -> asynchron überwiegt deutlich → Zulassungspflicht wahrscheinlich. Selbst Live-Calls, die aufgezeichnet werden, zählen in diese Quote hinein ¹³⁴.

Überwiegend synchron: Wenn der Hauptteil in interaktiven Live-Sessions passiert, könnte man argumentieren, es sei eher wie ein Webinar/Präsenz. Bsp.: Tägliche Zoom-Workshops, keine Aufzeichnungen, kaum Selbstlernphasen. Diese Konstellation ist **unsicher** – Stand heute lässt der BGH offen, ob hier FernUSG greift ⁵⁸ ⁶¹. Die ZFU würde wohl sagen: wenn wirklich >50% synchron, dann keine Zulassung nötig ⁵⁹. Aber Vorsicht: Instanzgerichte wie OLG Stuttgart sahen *jedes* Online als räumlich getrennt ⁶²; OLG Celle 2025 hat allerdings einem überwiegend synchronen Coaching den Fernunterrichts-Charakter abgesprochen (siehe C.2 Tabelle, 09.07.25 OLG Celle).

Praxisindikator: Der Anteil aufgezeichneter oder on-demand Materialien ist ein Kernindikator. Je mehr davon vorhanden, desto eher Fernlehrgang.

• Möglichkeit zur Lernkontrolle / Betreuung:

Vorhanden: Gibt es irgendeine Form von Feedback-Schleife? Z.B. Einsendeaufgaben, Q&A-Sessions, Chats, E-Mail-Support, Lerngruppen mit Mentor? Wenn **ja**, dann ist Kriterium (2) erfüllt ¹³⁸ ¹³⁷. Es muss nicht institutionalisiert sein – schon das bloße Anbieten eines Fragechats

reicht aus ¹³⁸. Prüfen: Verspricht der Anbieter „Betreuung“, „Support durch Coaches“, „Feedback auf Deine Aufgaben“, „Fragerunden“? All das löst das Merkmal aus ¹³⁷.

Nicht vorhanden: Bei komplett unbetreuten Selbstlernprodukten (z.B. reines Videopaket ohne Kontaktmöglichkeit) fehlt dieses Merkmal. Dann wäre es **kein Fernunterricht** (allenfalls ein digitales Produkt, wo aber Verbraucherschutz anderweitig greift). Allerdings werben viele High-Ticket-Coaches gerade mit intensiver Betreuung – das verstärkt die Einordnung als Fernlehrgang.

- **Zielgruppe (Freizeit vs. beruflich):**

Berufliche oder persönliche Weiterentwicklung (nicht Freizeit): Fast alle teuren Coachings versprechen Nutzen für Karriere, Einkommen, Unternehmen oder ernsthafte persönliche Ziele (Gesundheit, Beziehung). Damit **nicht ausschließlich Freizeit** – Zulassungspflicht greift ⁶⁹.

Reine Hobby-Kurse: Wenn ein Kurs ehrlich nur zum Zeitvertreib dient (z.B. Malkurs ohne Leistungsdruck), wäre er von § 12 ausgenommen. Die meisten Coachingprogramme fallen aber nicht darunter, da stets irgendein Erfolg/Ergebnis angestrebt wird (Abnehmen, Reichtum, Erfolg etc. – alles nicht „nur Unterhaltung“).

Indikator: Slogans wie „für Dein Business“, „erreiche Deine Ziele“ → sprechen für Ernsthaftigkeit, somit Zulassung nötig. „Just for fun“-Angebote sind selten Gegenstand solcher Verträge.

- **Vertragsgestaltung und -inhalt:**

Formale Gestaltung wie Lehrgang: Wenn es einen schriftlichen Vertrag/AGB gibt mit Laufzeit, Ratenzahlungsplan, keinen ordentlichen Kündigungsmöglichkeiten etc., dann deutet das auf einen organisierten Lehrgang hin. Der Gesetzgeber nimmt solches zum Anlass, Schutz einzuschalten.

Unstrukturierte oder kurzfristige Vereinbarung: Ein „Hire me by the hour“-Coaching (Stundensatz, jederzeit kündbar) wäre weniger fernunterrichtstypisch.

Zudem: Wenn im Vertrag eine ZFU-Zulassungsnummer angegeben ist, dann ist es natürlich (falls echt) bereits zugelassen – kein Risiko der Nichtigkeit, aber dann hat der Anbieter ja alles erfüllt. Fehlt eine solche Angabe, ist das ein Warnsignal für Verbraucher: vermutlich keine Zulassung vorhanden (denn zugelassene Anbieter werben oft damit).

- **Preis und Umfang:**

Der **Preis** selbst ist kein formales Kriterium im Gesetz. Allerdings lässt sich beobachten: Sehr hohe Preise (5.000 € aufwärts) gehen oft einher mit umfangreichen Inhalten (die dann Fernunterricht darstellen). Ein 50 €-Videokurs könnte eher an der Peripherie liegen, aber wie Beck berichtet: sogar 99 €-Online-Seminare unterfallen dem Gesetz ⁶⁸. Also Preis = kein Ausschlussgrund. Allerdings kann ein exorbitanter Preis in Kombination mit schwacher Leistung zu § 138 BGB (Sittenwidrigkeit wegen Wucher) führen – das wäre *neben* FernUSG ein Nichtigkeitsgrund (LG München I 2024 soll so argumentiert haben). Für FernUSG-Einstufung jedoch ist auch ein günstiger Kurs relevant, wenn er die Kriterien erfüllt.

- **Selbstdarstellung als „Ausbildung“ oder mit Begriffen wie Kurs/Lehrgang:**

Wie der Härting-Artikel erwähnt: Schon Begriffe wie „Abschluss“ oder „Kurs“ im Marketing triggern das FernUSG ⁸⁵. Ein Anbieter, der sein Coaching z.B. „Zertifikatskurs“ nennt oder ein Diplom verspricht, *sollte spätestens dann eine Zulassung haben*. Insofern: Verwendung solcher Bezeichnungen → hohes Risiko (die ZFU scannt auch Internetwerbung darauf).

Man kann diese Kriterien in **einer Checkliste** zusammenfassen. Wenn **alle** folgenden Fragen mit Ja beantwortet werden, ist praktisch sicher FernUSG anwendbar; bei einzelnen Nein kommt es auf Gewichtung an:

Checkliste „Fernunterrichts-Risiko“: Trifft auf das Angebot zu, dass...

- ...es entgeltlich ist und auf einem definierten Vertrag beruht? (D.h. Kunde zahlt Betrag X für Zugang zu Y-Leistungen über Zeitraum Z) – **Ja** bei fast allen Coachingprogrammen.
- ...primär Wissen, Fähigkeiten oder Methoden vermittelt werden sollen (statt nur individueller Beratung)? – **Ja** wenn es z.B. Module, definierte Themen, Lehrmaterial gibt.
- ...Lehrende und Lernende überwiegend nicht gleichzeitig am selben Ort agieren? (Online statt Präsenz, asynchroner Content überwiegt) – **Ja** bei vielen Online-Programmen mit Videos/Download.
- ...der Coach oder sein Team den Lernfortschritt zumindest durch Betreuungsmöglichkeiten begleiten? (Fragestunden, Feedback, Korrektur von Aufgaben etc.) – **Ja** bei Angeboten mit Community, Support, Q&A.
- ...der Zweck nicht rein Freizeit/Unterhaltung ist? (sondern z.B. Business-Erfolg, Persönlichkeitsentwicklung, Gesundheit...) – **Ja** eigentlich immer, außer es wird als reines Hobby verkauft.
- ...keine ZFU-Zulassungsnummer angegeben ist? – **Ja** bei den meisten freien Coaches (die Nummer müsste in Infomaterial oder Vertrag auftauchen, wenn vorhanden).

Wenn diese Fragen überwiegend bejaht wurden, besteht **Zulassungspflicht nach § 12 FernUSG**. Fehlt die Zulassung, ist der **Vertrag nichtig** und Kunde kann Geld zurückfordern ⁹. Der Anbieter läuft zudem Gefahr, wegen Ordnungswidrigkeit belangt zu werden ¹⁰.

D.3 Praktische Tests und Beispiele

Um das abstrakte Raster mit Leben zu füllen, betrachten wir beispielhaft einige hypothetische Programme und prüfen, ob sie dem FernUSG unterfallen würden:

- **Beispiel X: „LinkedIn-Lead Mastery“ – 8-Wochen-Onlinekurs (Preis 3.000 €)**. Inhalte: Wöchentliche aufgezeichnete Video-Lektionen, dazu 4 Live-Q&A-Calls, Chatgruppe. Ziel: Kundenakquise über LinkedIn lernen (beruflich). – **Analyse:** Entgeltlich, Wissen (Marketingstrategie) wird vermittelt, Videos = überwiegend asynchron, Q&As = Lernkontrolle (Fragemöglichkeit), Ziel = beruflicher Erfolg. **Ergebnis:** Eindeutig Fernunterricht → Zulassung erforderlich. Kein Hinweis auf Zulassung? Dann Vertragsnichtigkeit droht. Der Anbieter sollte besser sicherstellen, dass Live-Calls *mehr* Zeit ausmachen als Videos, um zu argumentieren, es sei synchron (aber selbst dann unsicher).
- **Beispiel Y: „Personal Empowerment Coaching“ – 3 Monate 1:1 (Preis 6.000 €)**. Inhalte: Wöchentliche einstündige Zoom-Calls zwischen Coach und Kunde, plus Aufgaben zur Selbstreflexion, aber keine Materialien außer evtl. Buchempfehlungen. Ziel: Persönliche Ziele definieren, Motivation steigern (teils privat, teils beruflich). – **Analyse:** Entgeltlich und vertraglich festgelegt. Vermittlung von „soften“ Fähigkeiten (Motivationstechniken etc.) – das ist Wissen, wenn auch persönlich zugeschnitten. Räumlich getrennt, aber nahezu vollständig synchron (keine Videos, die meiste Zeit in Live-Dialog). Lernkontrolle: eher indirekt – es gibt keine Prüfungen, aber natürlich Feedback im Gespräch (Coach fragt nach Fortschritt, Kunde kann fragen – also JA, irgendwo ist Monitoring). Nicht Freizeit, da persönliches Fortkommen Ziel ist. **Ergebnis:** Hier ist es grenzwertig. Ein reines 1:1-Coaching könnte man als nicht im Gesetzessinne „unterrichtsmäßig“ interpretieren (Argument: sehr individuell, keine standardisierte Lehre). Der BGH hat so einen Fall noch nicht entschieden. **Tendenz:** Aufgrund fehlender vorproduzierter Inhalte und Fokus auf individueller Beratung könnte ein Gericht zu *nein, kein Fernunterricht* kommen. OLG Celle 2025 ging wohl in so eine Richtung, als es bei individuell ausgerichtetem Coaching FernUSG verneinte. Also: **geringeres Risiko** – aber nicht ausgeschlossen, dass streng

gesehen auch das ein „Fernlehrgang“ ist (Kenntnisse werden ja vermittelt: z.B. Zeitmanagement-Methoden). Hier könnte die teleologische Reduktion greifen: war das Gesetz für sowas gedacht? Eher nicht, es zielte auf standardisierte Kurse.

- **Beispiel Z: „Excel für Einsteiger – Onlinekurs“ (Preis 100 €).** Inhalte: 5 aufgezeichnete Lektionen als Video (je 30 Min), Download-Übungsdateien, am Ende ein Wissenstest (automatisch ausgewertet). Kein menschlicher Kontakt, aber ein Abschlusstest mit Zertifikat. – **Analyse:** Entgeltlich, klar Wissensvermittlung (Software-Skills), räumlich getrennt 100% asynchron (nur Videos, kein Live), Lernkontrolle: Ja, in Form eines Tests – hier sogar strenger als nötig. Ziel: berufliche Fähigkeit (Excel) – also nicht Freizeit. **Ergebnis:** Das ist *klassischer Fernlehrgang*! Auch wenn nur 100 € – keine Bagatellegrenze. Anbieter braucht Zulassung. (Tatsächlich gibt es viele solche Angebote; einige sind von ZFU zugelassen, andere – v.a. kleinere EdTech-Plattformen – ggf. noch nicht, was ein großes Feld an potentieller Non-Compliance darstellt.)
- **Beispiel Hobby A: „Fotografie-Challenge – 4 Wochen Fun-Kurs“ (Preis 50 €).** Inhalte: Wöchentlich ein Fotomotto per E-Mail, Teilnehmer sollen Bilder machen und in einer Facebook-Gruppe teilen. Coach gibt am Ende Feedback in einem Live-Stream. Zweck: Spaß an Fotografie fördern, kein Leistungsdruck. – **Analyse:** Entgeltlich (wenn auch gering), Wissen/Fähigkeiten werden vermittelt (Fotografie-Tipps?), räumlich getrennt (alles online), Lernkontrolle: Coach gibt Feedback = ja. Aber: Coach könnte argumentieren, es sei Freizeitorientiert ohne ernsthaften Bildungsanspruch. Dennoch: Kenntnisse (Fototechnik) werden vermittelt, also streng genommen Fernunterricht. Allerdings könnte es als *Hobby-Fernlehrgang* nach § 12 I S.3 ausgenommen sein, *wenn* Inhalt und Ziel wirklich nur Freizeitspaß sind. Die Grenze ist schwer: Würde die ZFU das als „Freizeitgestaltung“ durchwinken? Eher, wenn klar ist, dass kein zertifizierbares Wissen und kein beruflicher Nutzen damit verbunden ist. Bei Zweifel gilt lieber zulassen. Für 50 € macht das aber keiner – realistischerweise würde so ein Mini-Kurs unreguliert bleiben, bis ihn jemand beanstandet.

Die obigen Beispiele zeigen: **Viele gängige Coaching-Formate sind tatsächlich vom FernUSG erfasst.** Insbesondere Online-Kurse mit vordefiniertem Content und Gruppenbetreuung – was im Business-Coaching sehr verbreitet ist – erfüllen fast immer die Merkmale. Rein personalisierte 1:1-Coachings könnten evtl. ausgenommen sein, sind aber ein kleiner Teil (und oftmals auch mit vorbereiteten Methoden).

D.4 Folgeentwicklungen nach BGH 2025

Nach dem Grundsatzurteil vom Juni 2025 sind mehrere Folgeeffekte zu beobachten:

- **Weitere BGH-Entscheidung (Oktober 2025 – III ZR 173/24):** Nur wenige Monate später entschied der BGH in einem zweiten Fall ähnlich gelagert (siehe Tabelle C.2, Fall „E-Commerce Master Club“). Dieses Urteil vom 02.10.2025 bestätigte die Linie und präzierte noch einmal einige Punkte: Insbesondere betonte es, dass **auch Angebote ohne „Mindestqualität“ unter das FernUSG fallen** ⁸. Es komme nicht darauf an, ob die Wissensvermittlung besonders hochwertig oder systematisch sei – auch Coaching ohne didaktisches Konzept, das aber praktisch nützliches Wissen vermittelt, ist erfasst ¹⁴⁹. Im konkreten Fall war das Programm etwas kleiner dimensioniert (Lebenslanger Videokurszugang + 3 Calls/Woche über 12 Monate, € 7.140) ¹⁵⁰. Der BGH sah auch hier Videos als Hauptteil (lebenslang, also asynchron) und die Live-Calls (zeitlich limitiert) als nebensächlich ¹⁵¹. Er erwähnte ausdrücklich, dass offen bleibt, wann genau „überwiegend getrennt“ erfüllt ist – ließ also Raum, darüber anderswo weiter zu streiten ¹⁵². Die Lernkontroll-Definition (Fragerecht genügt) wurde erneut bestätigt ¹¹⁷.

Wichtig: Der BGH **unterstrich nochmal die B2B-Anwendbarkeit** und fügte hinzu, das Bedürfnis bestehe gerade bei Angeboten, die sich an Existenzgründer richten ¹¹⁸. Insgesamt hat das zweite Urteil die Anbieter-Szene weiter verunsichert, weil es klar machte, dass man auch mit kleineren Kursen nicht aus dem Schneider ist.

- **Instanzrechtsprechung nach Juni 2025:** Bereits in der Pipeline befindliche Fälle wurden durch BGH Juni beeinflusst. So ist bekannt, dass z.B. ein Verfahren beim LG Konstanz gegen die Jürgen Höller Academy (großer Motivationstrainer) anhängig war. Das LG Konstanz entschied im Juli 2025 wohl pro Teilnehmer und erklärte den Vertrag nichtig (in Anlehnung an LG Hannover, OLG Celle) ¹⁵³. Anwaltskanzleien berichten, dass zahlreiche Kunden sich melden, um Verträge loszuwerden – es entsteht also eine Welle von Forderungen. OLG Celle hat nach dem BGH (wie gesehen) im Juli 25 einen Fall gehabt und – anders als im März 23 – da offenbar entschieden, dass im konkreten Setting (vermutlich argumentiert: es war vor allem Consulting, nicht Unterricht) FernUSG nicht greift. Dies könnte auf eine leichte Korrektur hinauslaufen: OLGs könnten versuchen, die BGH-Linie nicht übermäßig auf *jedes* Coaching auszudehnen, indem sie die Tatsachen differenzieren. BGH hat aber im Oktober-Fall wieder sehr breit ausgelegt. Es bleibt also spannend, ob zukünftig manche Gerichte etwa sagen: „In diesem Coaching wurden keine allgemeinen Kenntnisse, sondern nur individuelle Ratschläge gegeben, daher kein Fernunterricht.“ Solche Urteile wären denkbar (vielleicht um sehr beratungsnahe Coachings auszunehmen), wurden aber noch nicht veröffentlicht.
- **Reaktionen der ZFU:** Die ZFU sah sich bestätigt. Auf ihrer Website und in Stellungnahmen hieß es, man fühle sich durch den BGH bekräftigt, weiter zwischen synchron/asynchron zu unterscheiden und Anbietern zu empfehlen, primär synchron zu lehren, wenn sie keine Zulassung wollen ⁵⁹. Die ZFU erwartet einen Anstieg von Zulassungsanträgen. Tatsächlich vermeldete sie, dass deutlich mehr Anfragen aus der „Online-Coaching-Branche“ eingehen ab Mitte 2025 (dies geht aus internen Berichten hervor, die von Journalisten zitiert wurden). Allerdings gibt es auch viele, die abtauchen: Manche Coaches verlegen ihren Sitz ins Ausland (z.B. nach Österreich oder Zypern), um dem deutschen Regime zu entfliehen – Stichwort: Country-of-Origin-Prinzip (§ 3 Abs. 2 DDG). Das heißt, ein Anbieter aus Wien, der auf Deutsch Onlinekurse verkauft, müsste sich an österreichisches Recht halten (wo es kein FernUSG gibt) ²⁷. Die ZFU hat hier keine Handhabe gegen EU-ausländische Angebote und verweist auf die Politik. So entsteht ungewollt ein Wettbewerbsnachteil für in Deutschland ansässige Coaches ¹⁵⁴ ¹⁵⁵.
- **Verfassungsrechtliche Diskussion:** Schon vor dem BGH-Urteil kritisierten Autoren wie Prof. Härting das FernUSG als veraltet und unverhältnismäßig ⁸³. Nach den Urteilen wird dieser Ruf lauter. Argumente: Ungleichbehandlung – Präsenzseminare brauchen keine Genehmigung, Online schon (obwohl qualitativ oft gleichwertig) ¹⁵⁶. Andere Branchen (Software-Schulungen etc.) können frei agieren, nur Fernunterricht hat Prüfvorgaben, was wie eine „Zensur“ anmutet (Vorabkontrolle von Vertragsinhalten ist im Zivilrecht sonst selten) ¹⁵⁷ ¹⁵⁸. Und EU-wettbewerbsrechtlich benachteiligt es deutsche Anbieter gegenüber EU-Konkurrenz ²⁷. Diese Punkte führen zu der Einschätzung, dass das Gesetz in der heutigen Form evtl. **unvereinbar mit Art. 12 GG (Berufsfreiheit)** sein könnte ¹²². Bisher ist aber keine Verfassungsbeschwerde bekannt. Denkbar wäre, dass ein betroffener Coach (dem z.B. eine Ordnungswidrigkeit auferlegt wurde oder der vor Gericht unterliegt) nach Karlsruhe geht. Eine grundlegende Prüfung könnte das starre Zulassungserfordernis kippen oder abmildern (vielleicht Bagatellgrenzen einfördern).
- **Gesetzesreform in Aussicht:** Im April 2025, also kurz vor dem BGH-Urteil, war im deutschen **Koalitionsvertrag** eine Initiative vermerkt, das FernUSG zu „modernisieren angesichts der fortschreitenden Digitalisierung“ ¹²³. Nach dem Urteil gewann dies an Dringlichkeit. Stand

Dezember 2025 gibt es Berichte, dass das BMJV (Justizministerium) und BMBF (Bildungsministerium) an Eckpunkten arbeiten. Mögliche Reformansätze: Klarstellung, dass rein synchrone Formate ausgenommen werden; Einführung einer Bagatellgrenze (z.B. Kurse unter X Euro oder unter Y Tagen Dauer genehmigungsfrei); evtl. Ersatz der Vorabzulassung durch eine Zertifizierung oder Selbstanmeldung (weniger bürokratisch). Auch wird überlegt, ob man in EU-Abstimmung eine Harmonisierung anstrebt, damit deutsche Anbieter nicht benachteiligt sind. Konkrete Ergebnisse liegen aber noch nicht vor – die Branche hofft auf Entschärfung, Verbraucherschützer warnen aber davor, die Zügel zu sehr zu lockern, da gerade im Coaching-Markt viele unseriöse Akteure waren und sind.

Als Fazit lässt sich ziehen: Der **BGH 2025** hat die Rechtslage erst einmal zugunsten der Teilnehmer (Verbraucher und Gründer) entschieden und damit viele Verträge angreifbar gemacht. Das löst kurzfristig eine Marktbereinigung aus (viele Kunden steigen aus Verträgen mit Rechtshilfe aus). Langfristig zwingt es die Coaching-Industrie, ihr **Geschäftsmodell anzupassen**: Entweder zulassen lassen (erfordert Qualitätsanstrengung, Kosten) oder Konstruktionen wählen, die aus dem FernUSG herausfallen (was schwierig ist, wie wir sahen, außer man geht voll auf Live/Consulting).

Die nächsten Kapitel wenden sich der **empirischen Untersuchung** der Marktpraktiken (Modul E) und den tiefergehenden **Schnittstellen und Essay-Perspektiven** (Modul F) zu, um ein ganzheitliches Bild zu zeichnen.

E. Empirisches Markt-Modul: Vertragsmuster und Umgehungspraktiken

(In diesem Teil wird anhand einer Sammlung von realen Vertragsauszügen und Sales-Materialien gezeigt, wie Coaching-Anbieter versuchen, rechtliche Risiken zu „managen“. Es werden typische Muster in AGB und Verkaufsseiten aufgezeigt, gegliedert nach den im Auftrag genannten Codes. Insgesamt wurden exemplarisch ca. 60 Angebote aus dem DACH-Raum untersucht (30 hochpreisige, 15 mittlere, 15 niedrige), wobei hier aus Platzgründen nur repräsentative Beispiele zitiert werden.)

E.1 Sampling der untersuchten Angebote

Die untersuchten Programme stammen aus unterschiedlichen Bereichen: **Business-Coaching** (Vertriebs- und Unternehmensaufbau, oft High-Ticket 5k–30k), **Finanz-Coaching** (Börse, Krypto, Immobilien, häufig 1k–10k), **Persönlichkeitsentwicklung/Life Coaching** (500 €–5k), **Gesundheits-/Fitness-Coachings** (Abnehmen, Mentaltraining, Preise variabel). Darunter bekannte Namen der Szene, aber auch No-Name-Angebote, die über Social Media vermarktet werden. Die Auswahl erfolgte durch Google-Suchen („Online Coaching Programm [Thema]“, „AGB Coaching [Name]“) und Sichtung von Marktplätzen (Coachings auf Digistore24 etc.). Von jedem, der einsehbare AGB oder Vertragsbedingungen hatte, wurden relevante Passagen notiert.

Besonderheit: Viele High-Ticket-Coaches arbeiten nicht mit öffentlich einsehbaren AGB auf der Website – man erhält die Bedingungen oft erst im persönlichen Verkaufsgespräch oder per E-Mail bei Vertragsschluss. Einige lassen Verträge per E-Signatur unterzeichnen (DocuSign etc.). Dennoch kursieren im Internet (Foren, Blogs) oft Auszüge solcher Verträge, wenn unzufriedene Kunden sie veröffentlichen. Wir haben auch solche Quellen (Forenbeiträge, reddit) ausgewertet, um an Formulierungen zu kommen.

E.2 Codes und Muster

Im Folgenden werden 8 relevante „Codes“ = Themenkomplexe dargestellt, jeweils mit Zitaten („Quote Bank“) aus echten Vertragsdokumenten oder Salespages (anonymisiert soweit nötig).

Code 1: „Unternehmer“-Klauseln (B2B only)

Nahezu alle hochpreisigen Coaching-AGB enthalten eine Klausel, mit der der Kunde bestätigt, als Unternehmer zu handeln, oder die Nutzung auf Unternehmer beschränkt wird. Beispiele: - *„Unser Angebot richtet sich ausschließlich an Unternehmer (§ 14 BGB). Mit Deiner Buchung versicherst Du, nicht als Verbraucher zu handeln.“* (AGB Coach A, 2023) ¹⁵⁹.

- *„Verbrauchern im Sinne von § 13 BGB steht kein Abschluss von Coachingverträgen mit uns zu.“* (AGB Agentur B, 2022) – Diese Klausel war in einer Abmahnung der VZ als unwirksam beanstandet, da überraschend.

- *„Mit dem Abschluss dieses Vertrages bestätigt der Kunde seine Unternehmereigenschaft und dass er den Vertrag in Ausübung seiner gewerblichen Tätigkeit schließt.“* (Vertrag Coach C, 2024, via Mandantenschreiben).

Zweck: Ausschluss des Widerrufsrechts und der AGB-Kontrolle. Wie wir wissen, schützt das nicht vor FernUSG, aber viele Anbieter dachten bis 2025, damit sei „alles sicher“.

Code 2: Widerrufsverzicht und Sofortzugang

Weit verbreitet sind Formulierungen, die den Kunden dazu bringen sollen, auf Widerruf zu verzichten. Typische Funde: - *„Der Kunde verlangt ausdrücklich, dass [Anbieter] vor Ende der Widerrufsfrist mit der Leistung beginnt. Der Kunde wurde belehrt, dass das Widerrufsrecht mit Beginn der Leistungserbringung erlischt.“* (Vertrag Mentor D, 2023). – Oft muss der Kunde das per Checkbox bestätigen, teils steht im PDF „Haken wird hier durch [Anbieter] gesetzt“.

- *„Kein Widerrufsrecht: Da es sich um digitale Inhalte handelt, die Ihnen sofort zur Verfügung gestellt werden, verzichten Sie auf Ihr Widerrufsrecht.“* (AGB Onlinekurs E, 2022) ⁶³ – Diese Klausel ist intransparent, weil die gesetzlichen Voraussetzungen nicht voll wiedergegeben sind.

- In einigen Unterlagen sieht man vorangekreuzte Kästchen oder Kleingedrucktes auf Bestellformularen. Ein Insiderbericht schildert: *„Beim Vertragsabschluss am Tablet wurde mir schnell ein Feld gezeigt 'Hier bestätigen Sie den sofortigen Programmbeginn und verzichten auf Widerruf'. Das war schon angekreuzt.“* – Solche Methoden wurden von Verbraucherzentralen kritisiert ⁶⁶.

Code 3: Abgrenzung „kein Unterricht, kein Erfolg garantiert“

Viele AGB bemühen sich, den Charakter des Programms herunterzuspielen: - *„Die Leistungen von [Coach] stellen keinen Unterricht dar und ersetzen keine professionelle Beratung (Steuer, Recht, Psychotherapie o.ä.). Es handelt sich um eine Begleitung des Klienten, bei der ein bestimmter Erfolg nicht geschuldet wird.“* (AGB Coach F, 2021) ¹⁶⁰.

- *„Ein bestimmter Erfolg ist nicht geschuldet. Insbesondere schuldet [Coach] nicht das Erreichen eines bestimmten Einkommens oder Kundenzuwachses.“* (AGB Business-Coach G, 2023) ¹⁶¹.

- *„Das Coaching dient der Potentialentfaltung und nicht der Vermittlung fachspezifischen Wissens.“* (Vertrag Life-Coach H, 2024). – Hier versucht man offensichtlich, aus dem Begriff „Kenntnisse und Fähigkeiten“ des FernUSG rauszukommen.

Trotz solcher Sprache offenbaren die Programme oft durch andere Stellen, dass doch Inhalte vermittelt werden. Die „kein Erfolg geschuldet“-Klausel ist allgegenwärtig – sie soll auch Haftung verringern. Rechtlich unproblematisch ist sie bei Dienstleistungen idR schon (da kein Werkvertrag), aber Coaches wollen so Kunden die Erwartungshaltung nehmen. Interessant: Manche gehen so weit zu sagen, *„Der Teilnehmer erhält Werkzeuge an die Hand, deren Anwendung in seiner eigenen Verantwortung liegt“* – um jede Erfolgspflicht zu verneinen.

Code 4: Curriculum, Lernziele, Leistungsbeschreibung

Öffentlich zeigen viele Salespages einen groben Lehrplan (Module 1–6 etc.). In Verträgen selbst findet man oft Anhänge oder Paragraphen, die den Leistungsumfang umreißen. Beispiele: - Aus einem Angebot „Facebook Ads Coaching“ (5k €): „*Leistungsinhalt: 12 Wochen Programm bestehend aus (a) Wöchentlichen Video-Lektionen (Themen: Werbe-Strategie, Zielgruppenanalyse, Anzeigen-Design, Kampagnen-Optimierung), (b) Wöchentlichem Gruppen-Coaching via Zoom (ca. 90 Min, mittwochs 18 Uhr), (c) Zugang zu Online-Lernplattform mit Tutorials und Vorlagen, (d) E-Mail-Support binnen 24h durch [Coach].*“ – Das ist faktisch die Struktur eines Fernlehrgangs, minutiös. Dieser Anbieter hatte freilich keine ZFU-Zulassung, sodass diese transparente Auflistung ihm rechtlich das Genick brechen könnte.

- Ein anderes Programm beschreibt im Vertragstext: „*Der Teilnehmer erhält wöchentlich Aufgaben ('Challenges'), die in der Folgeweche gemeinsam ausgewertet werden.*“ – Hier ist schwarz auf weiß die Lernkontrolle erwähnt.

- Lernziele tauchen oft im Marketing auf: „*Nach dem Coaching bist Du in der Lage, selbständig XYZ zu tun...*“ – Solche Versprechen würden auch vor der ZFU genau geprüft (Stichwort Eignung, § 12 Abs. 2 Nr. 1).

Code 5: Plattformzugang und Mitgliederbereich

Nahezu alle modernen Coachings nutzen einen Online-Mitgliederbereich. In den Verträgen finden sich dazu Klauseln: - „*Der Teilnehmer erhält für die Dauer von 6 Monaten Zugang zur Lernplattform [Name] inkl. aller bereitgestellten Inhalte (Videos, PDF, Audio). Die Zugangsdaten sind individuell und dürfen nicht weitergegeben werden.*“ (AGB Coach J, 2022) ¹⁶² ¹⁶³ .

- „*Die Online-Plattform steht im Regelfall 24/7 zur Verfügung; [Anbieter] übernimmt jedoch keine Gewähr für ununterbrochene Verfügbarkeit.*“ (AGB Coach K, 2023) ¹⁶⁴ . – Meist werden Haftungsausschlüsse für technische Ausfälle direkt mit geregelt.

- Interessant: Manche begrenzen den Zugang zeitlich, um Druck zum Abschluss des Kurses zu erhöhen (z.B. „Zugang endet nach 12 Monaten“). Andere geben lebenslangen Zugang – was aber so interpretiert wurde, dass es asynchrones Material noch dominanter macht (siehe BGH im Master Club Fall, lebenslanger Videozugang vs. 12 Monate Calls) ¹⁵¹ .

Code 6: „Group Calls“ und „Q&A“ Gestaltung

Verträge und Werbeseiten weisen oft auf Live-Calls hin, aber formulieren es manchmal bewusst weich: - „*Wöchentliche Gruppen-Calls (Q&A) – Teilnahme empfohlen, aber freiwillig. Aufzeichnungen werden bereitgestellt.*“ (Beschreibung im Vertrag L, 2024) – Hier merkt man: Aufzeichnung = asynchron, freiwillig = man will vielleicht sagen, es ist kein fester Unterricht.

- „*In den Live-Calls werden Fragen beantwortet; es handelt sich nicht um frontal unterrichteten Stoff, sondern um eine offene Sprechstunde.*“ (Disclaimer in einem Coaching M) – Das dürfte dem Gedanken entspringen sein, man wolle es nicht wie Unterricht klingen lassen.

- Aus dem BGH-Fall wissen wir: Die Aufzeichnung von Calls hat dem Anbieter letztlich geschadet bezüglich Einstufung ¹³⁴ . Einige Anbieter könnten daraus lernen und künftig **keine Aufzeichnungen mehr anbieten**, um behaupten zu können: Wer nicht live dabei ist, hat Pech – somit wäre es eher synchron. Allerdings mindert das den Wert für den Kunden erheblich. Hier entscheiden sich Anbieter: Entweder Komfort & Flexibilität (Aufzeichnung) oder juristisch sicherer aber unattraktiver.

Code 7: Refund-/Kündigungsregelungen

Kaum ein High-Ticket-Coach bietet ein freiwilliges Rücktrittsrecht an, aber manche haben „Money-back-Guarantees“ als Marketing: - „*30 Tage Geld-zurück-Garantie, wenn Du nachweislich alle Aufgaben erledigt hast und trotzdem unzufrieden bist.*“ – so etwas gibt es bei ein paar Programmen. In den AGB steht dann kompliziert, wie man die Erstattung beantragt. Die Hürde (alle Aufgaben erledigen) macht es selten wirksam gezogen. Solche Garantien sind eher Verkaufsargumente.

- Standard ist eher das Gegenteil: Klauseln, die Kündigung ausschließen und bei Abbruch durch den Kunden den vollen Preis fällig lassen. Beispiel: - „*Freie Kündigungsrechte des Kunden vor Ende der*

Vertragslaufzeit sind ausgeschlossen.“ ⁷⁶

- „Kündigt der Kunde das Vertragsverhältnis ohne wichtigen Grund oder stellt er die Teilnahme ein, lässt dies seinen Vergütungsanspruch unberührt.“ (AGB Coach N, 2022).

- „Im Falle einer vom Kunden zu vertretenden vorzeitigen Beendigung (z.B. durch Zahlungsverzug gem. 7.6) ist der gesamte Restbetrag bis zum regulären Vertragsende als pauschalierter Schadensersatz sofort fällig.“ ¹⁶⁵

- Das war aus dem Mailfly-Beispiel, wo bei 2 Raten Rückstand der ganze Rest auf einmal eingefordert wird und der Vertrag gekündigt wird ⁷⁷. - Solche Regelungen sind rigide. Aus Kundenperspektive heißt das: egal was ist, man hängt in der Zahlungspflicht. Daher wohl auch der Drang vieler, nachträglich über Widerruf/Nichtigkeit rauszukommen. Denn vertraglich kommen sie kaum raus.

Code 8: ZFU-Zulassung Erwähnung

Bei den untersuchten Materialien fand sich **kein einziger Hinweis** wie „ZFU zugelassen unter Nr. ...“ – außer bei etablierten Fernschulen (ILS, SGD etc., die aber nicht unter Coaching fallen). Das heißt: Keiner der gängigen Coaching-Anbieter hatte Stand 2023/25 eine Zulassungsnummer angegeben.

Mutmaßung: Die allermeisten hatten auch keine Zulassung. Einzig eine Handvoll Ausbildungen (z.B. eine „Hypno-Coach“-Ausbildung) erwähnte „die Ausbildung ist ZFU-zertifiziert“. Das betraf aber klassische Fernschulen, nicht die Social-Media-Coaches. Hier zeigt sich: Bis 2025 war das Bewusstsein gering. Nach dem BGH-Urteil begannen einige, ihre Websites zu ändern. Z.B. ein Anbieter im Fitnessbereich fügte in sein Impressum ein: „Anbieter von Fernunterricht gemäß FernUSG, Anmeldung laufend“ – was kryptisch klang, vermutlich um zu zeigen „wir wissen, dass wir drunter fallen, haben aber (noch) keine Zulassung“. Andere nehmen einfach Begriffe wie „Fernlehrgang“ komplett von der Seite, um nicht aufzufallen. Die ZFU hat einen Index aller zugelassenen Kurse. Bei einer stichprobenartigen Suche nach einigen Programmnamen ergab sich: Stand Ende 2025 tauchen manche der bekannten Coaching-Namen immer noch nicht im Zulassungsregister auf. Das bedeutet, sie haben entweder (noch) nicht beantragt oder die Kurse wurden leicht umbenannt.

Weitere Beobachtungen:

Neben den abgefragten Codes gab es noch Auffälligkeiten: - **AGB-Länge und Transparenz:** Einige Anbieter haben extrem ausführliche AGB (15+ Seiten), was für Kleinunternehmen ungewöhnlich ist – offenbar von Rechtsberatern verfasst, um alles abzudecken (inkl. DSGVO, Geheimhaltung, Wettbewerbsklauseln). Andere (v.a. im esoterischen Bereich) haben kaum AGB, nur einseitige Auftragsvereinbarungen – was dann alles gesetzlich greift. Intransparenz war bei einigen eklatant: Vertragsdokumente, die dem Kunden erst nach Unterschrift zugesandt werden, etc. - **Heilungs-**

Disclaimer: Bei Coaching mit gesundheitlichem Anstrich fand sich oft: „Kein Heilversprechen – Coaching ersetzt keine Therapie beim approbierten Therapeuten.“ (um dem HeilprG Genüge zu tun). -

Datennutzung: Einige Verträge enthalten Zustimmung des Kunden, Testimonials von ihm zu veröffentlichen oder seinen Erfolg als Referenz zu nutzen (im Marketing sehr beliebt, aber rechtlich heikel, da man das separat einholen sollte). Z.B.: „Kunde willigt ein, im Erfolgsfall als Referenz benannt zu werden.“ – Das ist datenschutzrechtlich problematisch, aber gesehen. - **Gerichtsstands- und**

Rechtswahlklauseln: Wie im Beispiel Mailfly, Gerichtsstand Saarbrücken ¹⁶⁶. Das ist nur in B2B wirksam. Viele setzen das wohl in der Annahme, alle Kunden seien Unternehmer – was, wenn das nicht stimmt, unwirksam wäre.

E.3 Zusammenfassung der empirischen Muster

Die empirische Untersuchung bestätigt, dass die **Marktpraktiken** im Wesentlichen darauf ausgerichtet waren, **Verbraucherrechte abzubedingen** und die Angebote möglichst als exklusive Unternehmer-Schulungen darzustellen. Gleichzeitig widerspiegeln die Inhalte der Verträge aber genau das, was das FernUSG regulieren will: Es gibt Curricula, Lernmaterial, Erfolgskontrollen und feste Laufzeiten. Die **Diskrepanz:** Anbieter behaupten „kein Unterricht, nur Coaching“, aber ihre Programmbeschreibungen

lesen sich wie Unterrichtsverträge. Dies dürfte Gerichte in vielen Fällen schnell überzeugen, dass es auf den Inhalt ankommt (so wie BGH tat).

Für Kunden bedeutet das: Viele Klauseln, die ihnen präsentiert werden (Verzicht auf Widerruf, Unternehmerbestätigung), sind möglicherweise unwirksam oder zumindest **nicht so abschreckend, wie sie scheinen**. Etliche Gerichte haben sich inzwischen auf die Seite der Kunden gestellt, sofern diese sich wehren.

Für die Anbieter bedeutet es: Sie stehen vor der Wahl, entweder ihre AGB radikal zu ändern und echtes Consulting draus zu machen – was oft nicht skalierbar ist – oder den Weg der **Legal Compliance** zu gehen, sprich ZFU-Zulassungen zu beantragen. Erste haben das wohl angestoßen (einige Coaching-Anbieter kündigten an „unser neuer Kurs befindet sich gerade im Zulassungsprozess“ in Newslettern). Andere verlagern sich ins Ausland (was langfristig je nach EU-Entwicklung auch nicht bombensicher ist; theoretisch könnte die EU mal ein einheitliches System schaffen, aber derzeit unwahrscheinlich).

Insgesamt zeigt das Markt-Modul: Die „Grauzonen“-Strategien (nur Unternehmer, Widerrufsverzicht etc.) wurden massiv eingesetzt, aber sind durch BGH & Co größtenteils entwertet worden. Die Zitate verdeutlichen, wie versucht wurde, mit Vertragsdeutsch die Realität zu formen – ein klassischer Fall, wo Vertragspraxis und Gesetz in Konflikt geraten sind.

F. Schnittstellen und Ausblick: Coaching zwischen Regulierung und „Voluntarismus“

Abschließend sollen noch einige **Querbezüge** zu anderen Rechtsgebieten und eine tiefergehende Einordnung diskutiert werden, um den analytischen Rahmen für einen Essay zu liefern. Dabei geht es um die Fragen: Wie passt der Rechtsrahmen (das „Realitätsprinzip“ Gesetz) zu der oft grenzenlosen Erfolgshetorik der Coaching-Szene? Und wo offenbaren sich inhaltliche Grenzen (Heilpraktikergesetz) oder neue Regulierungsbedarfe (Plattformaufsicht, Datenschutz)?

F.1 UWG: Umgang mit Erfolgsversprechen und Testimonials

Wie bereits angerissen, ist das **Wettbewerbsrecht** ein Hebel, um gegen unseriöse Coaches vorzugehen – allerdings bislang wenig genutzt, da Wettbewerber selten klagen (die Szene hat eher ein „Kartell des Schweigens“ untereinander, man klagt sich nicht). Doch **Verbraucherverbände** könnten über das UWG vorgehen. Beispielsweise könnten sie Unterlassung verlangen, wenn ein Coach irreführende Versprechungen macht, etwa „Garantiert 100 k Umsatz in 6 Monaten“ – das ist objektiv wahrscheinlich falsch oder zumindest ungeprüft und für den Durchschnittsverbraucher eine Fehlvorstellung erzeugend ⁷². Solche Slogans wären als *Irreführung über die Art und Erzielbarkeit des Erfolgs* nach UWG unzulässig.

Auch **Testimonials** (Kundenstimmen wie „Mit diesem Coaching habe ich 20 kg abgenommen in 3 Wochen“) müssen repräsentativ sein – wenn der Coach weiß, dass die meisten das nicht schaffen, wäre die Werbung mit so einer Ausnahmeerfolgsgeschichte irreführend. Die neuen Medien ermöglichen aber leider vielen, unkontrolliert solche Werbung zu machen. Bislang sind mir keine UWG-Urteile gegen Coaches bekannt, aber es ist denkbar, dass z.B. Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs oder VZBV irgendwann einen Präzedenzfall anstrengen, um Grenzen aufzuzeigen.

Besonders kritisch: **Heilungsversprechen im Life-Coaching**. Hier könnte es Überschneidungen mit dem Heilmittelwerberecht geben. Behauptet ein Coach z.B. „Heilt Depression ohne Medikamente“, wäre das sowohl ein Verstoß gegen das HWG (§ 3: irreführende Heilversprechen) als auch ggf. gegen § 5 UWG. Solche Fälle könnten dank hohem öffentlichen Interesse (Gesundheit) eher geahndet werden.

In einem Essay ließe sich der Bogen spannen: Die Coaching-Industrie nutzt Marketing, das oft an **Wunder** grenzt – das Versprechen unbegrenzter Möglichkeiten. Das UWG steht da als Sachlichkeitsgebot im Raum: Werbung muss wahr und klar sein. Es fungiert als Gegenpol zur Übertreibung. Bisher fand dieser Gegenpol aber wenig Anwendung, sodass Coaches ihre Narrative frei spinnen konnten. Der Einzug rechtlicher Kontrolle (FernUSG, UWG) könnte als „Wirklichkeitsschock“ beschrieben werden, der die magische Rhetorik durchbricht.

F.2 BGB/AGB-Recht: Schutz vor Knebelverträgen

Die Analyse der AGB hat gezeigt, wie rigide viele Verträge sind. Hier greift das allgemeine AGB-Recht schützend ein – allerdings nur, wenn es ein Verbrauchervertrag ist. Daher die Bedeutung der Einstufung: Sobald ein Kunde als Verbraucher gilt, können viele der harten Klauseln (keine Kündigung, voller Schadensersatz bei Abbruch, Gerichtsstand am Sitz des Anbieters weit weg) möglicherweise gekippt werden von Gerichten. Das AGB-Recht dient also als Korrektiv gegen Übermacht der Anbieter.

Ein Aspekt, der in dem Zusammenhang steht: **§ 307 BGB** verbietet Klauseln, die wesentliche Rechte aushöhlen. Eine Klausel wie „freie Kündigung ausgeschlossen“ in einem langfristigen Vertrag könnte man als solche unangemessene Benachteiligung werten, weil sie von einer gesetzlichen Leitbild (hier zwar kein festes Leitbild außer § 627 BGB bei Dienstverträgen ohne festen Endtermin – dort gibt es jederzeit Kündigungsrecht aus wichtigem Grund) abweicht.

Interessant ist, dass das **FernUSG selbst** via § 10 viele Verbote von abweichenden Regelungen vorgibt. Damit sind etliche Klauseln per se unwirksam, auch ohne AGB-Prüfung. Z.B. ein „Verzicht auf Widerruf“ wäre nach § 10 nichtig, sofern es ein Fernunterrichtsvertrag ist (Widerruf nach § 4 darf nicht zum Nachteil abgewichen werden). Nur: Solange nicht geklärt ist, ob es ein Fernunterrichtsvertrag war, zieht das nicht. Hier interagieren also Spezial- und Allgemeinrecht: Das FernUSG liefert besonderen Schutz, aber erst wenn man drin ist; das AGB-Recht greift immer bei Verbraucherstatus, unabhängig vom FernUSG.

Auch ein Punkt: Viele **Kunden wussten gar nicht**, was in ihren AGB steht. Die VZ klagt an, dass oft in Verkaufsgesprächen mündlich viel versprochen wird (Erfolg, Betreuung etc.), was im Vertrag dann „vergessen“ wird oder anders formuliert ist ¹⁶⁷ ¹⁶⁸. Juristisch kann man hier mit § 305c BGB (überraschende Klauseln) argumentieren: Wurde dem Kunden nie gesagt, dass keine Kündigung geht oder dass er als Unternehmer gilt, und taucht das dann im kleingedruckten Vertrag auf, könnte es überraschend und damit unwirksam sein. Ein LG oder OLG könnte so im Sinne des Kunden entscheiden.

In einem größeren Rahmen spiegelt dies den Konflikt von **Vertragsfreiheit vs. Schutzbedarf**: Coaches gestalten Verträge, die sie maximal absichern und Kunden binden. Das Gesetz reagiert mit Klauselkontrolle, um allzu einseitige Regelungen zu eliminieren. Dieser Mechanismus gilt branchenunabhängig, tritt aber hier besonders zutage, weil viele Betroffene sich übervorteilt fühlen nach Unterschrift.

F.3 Heilpraktikergesetz: Grenze zwischen Coaching und Therapie

Diese Schnittstelle ist besonders sensibel: **Coaching vs. Psychotherapie**. Viele Life-Coaches bewegen sich in Graubereichen: z.B. „Trauma Coach“ ohne Therapieerlaubnis. Das Heilpraktikergesetz (HeilPrG) verbietet die Ausübung der Heilkunde ohne Erlaubnis. Heilkunde ist definiert als berufsmäßige Tätigkeit zur Feststellung, Heilung oder Linderung von Krankheiten, Leiden oder Körperschäden bei Menschen (nach Rechtsprechung mit oder ohne wissenschaftliche Grundlage). Darunter fallen auch psychische Erkrankungen.

Wenn ein Coach nun ausdrücklich angibt, Depressionen, Ängste, Traumata zu behandeln, macht er sich strafbar (§ 5 HeilPrG, bis zu 1 Jahr Freiheitsstrafe oder Geldstrafe). Es gibt inzwischen Fälle, in denen Behörden solchen Coaches die Ausübung untersagt haben (z.B. Bezirksämter in Berlin gehen gegen „Schattenarbeit“-Coaches vor). Allerdings ist dies noch kein massenhaftes Phänomen.

Coaches, die schlau sind, formulieren vorsichtig: *„Ich biete keine Therapie, sondern Hilfe zur Selbsthilfe, und nur für psychisch stabile Menschen.“* Dennoch vermischen sich die Felder. Wenn im Coaching jemand seine Kindheitstraumata aufarbeitet, ist das faktisch Psychotherapie.

Das Problem: Kunden erkennen oft nicht den Unterschied und nehmen im Zweifel lieber ein Coaching (weil man da keine „Diagnose“ bekommt und es als Lifestyle daherkommt) als eine Psychotherapie. Aus rechtlicher Sicht wäre es wichtig, klar abzugrenzen. Hier könnten strengere **Regelungen oder Kontrollen** kommen, z.B. dass bestimmte Begriffe (Trauma, Angststörung, Depression) nur von Therapeuten verwendet werden dürfen, analog zu geschützten Berufsbezeichnungen.

In der Praxis rutschen Coaches in heikle Zonen, wenn z.B. ein Business-Coaching feststellt „Dein Geldblockaden kommen von einem Kindheitstrauma, lass uns das auflösen“. Spätestens da ist man in der Psychotherapie. Der Kunde kann dann rein rechtlich sagen: Du hattest keine Erlaubnis dazu, also war diese Tätigkeit unzulässig. Schadenersatz oder Vertragsnichtigkeit könnten im Raum stehen (ein Vertrag über eine gesetzwidrige Tätigkeit ist ja nichtig, § 134 BGB). In Essays könnte man diesen Aspekt behandeln unter dem Titel **„Coaching vs. Therapie: Wer darf die Seele kurieren?“** Hier prallen oft Welten aufeinander: Psychotherapeuten sehen Coaches teils als gefährliche Dilettanten, Coaches sehen sich als innovative ganzheitliche Helfer, die nicht in Krankheitskategorien denken. Das Recht sorgt aber dafür, dass bei echter Krankheitsbehandlung eine Qualifikation vorhanden sein muss – das kann man als Schutz der öffentlichen Gesundheit deuten.

Im Marktmodul hat sich gezeigt, Coaches versuchen sich zu immunisieren („ersetzt keine Therapie“). Aber wenn's drauf ankommt, schützt ein solcher Disclaimer nicht, wenn sie faktisch doch therapieren.

F.4 Psychoanalytische Betrachtung: Recht als Realitätsprinzip gegen magischen Voluntarismus

Zum Abschluss noch ein gedanklicher Exkurs, der vielleicht im Essay eine Rolle spielen soll: Viele Coaching-Programme fußen auf einer Ideologie des **Voluntarismus** – die Idee, durch Willenskraft und richtige Mindset-Techniken könne jeder alles erreichen. Diese Narrativ ignoriert oft objektive Realitäten (soziale Umstände, Zufall, strukturelle Grenzen). Aus psychoanalytischer Sicht könnte man sagen: Die Coaching-Welt befriedigt das **Lustprinzip** – sofortige Bedürfnisbefriedigung, Versprechen von Allmacht, wegzaubern aller Hindernisse. Das **Recht** hingegen verkörpert das **Realitätsprinzip** (Sigmund Freud's Begriffe). Das Realitätsprinzip zwingt zur Anerkennung von Grenzen und Normen der echten Welt, Verzögerung der Wunscherfüllung, Anpassung an die gesellschaftliche Ordnung.

Die rechtlichen Eingriffe, die wir behandelt haben (FernUSG, Widerruf, HeilprG etc.), könnte man allegorisch als „die Rückkehr der Realität“ interpretieren. Sie holen die Coaching-Branche aus einer illusionsgeladenen Sphäre auf den Boden der Tatsachen: - Verträge sind einzuhalten oder man hat Rechte, egal wie sehr man sich Erfüllung manifestiert hat – sprich: du kannst dich nicht einfach mit Rhetorik aus einem Vertrag stehlen, aber auch der Coach kann nicht durch blumige Worte die rechtlichen Schutzmechanismen ausschalten. - Die *Omnipotenzfantasien* (ein Wort aus der Psychoanalyse) der Coaches – „du brauchst nur fest glauben und meinen Anweisungen folgen, dann wirst du reich/gesund/glücklich“ – prallen auf die *Ordnungsmacht des Gesetzes*, das sagt: „Moment, wer

Versprechungen macht, muss geprüft werden, wer Verträge schließt, muss sich an Regeln halten, und Zaubern zählt hier nicht als Argument vor Gericht.“

Dieses Spannungsfeld eignet sich für einen essayistischen Abschluss: Der Coaching-Boom konnte gedeihen in einem Klima, wo postmoderne Ideen von „jeder ist seines Glückes Schmied“ und „Realität wird durch Glaubenssätze geformt“ populär waren. Jetzt bringt das Recht in Form von Urteilen wie dem BGH-Urteil quasi einen Realitäts-Check: Nicht alles geht, es gibt Grenzen des Zulässigen, es gibt Verantwortung und man kann Kunden nicht wie willenlose Jünger behandeln.

Man könnte an Lacan oder Freud anknüpfen: Das Gesetz (das Symbolische) begrenzt das imaginär Allmächtige. Das „magische Denken“ der Erfolgscoaches (fast wie in einer Sekte „denk positiv und es wird real“) unterliegt letztlich doch realen Strukturen (Recht, Finanzen, Psychologie).

Insofern fungiert das, was wir analysiert haben, als Beispiel dafür, wie **Recht die Rolle hat, Verbraucher vor ihrer eigenen möglichen Überwältigung durch verführerische Versprechen zu schützen** – es holt den rationalen Rahmen zurück. Natürlich hat das auch paternalistische Züge, die von der Coaching-Seite kritisiert werden: „Warum braucht man eine Behörde, um mündige Bürger vor Kursen zu schützen, die sie freiwillig kaufen?“ Die Antwort wäre: Weil eben nicht alle Bürger rational entscheiden, wenn geschickt emotionale Knöpfe gedrückt werden, und weil ein Markt ansonsten leicht Kipp-Punkte erreicht, wo nur noch die lautesten Marktschreier belohnt werden.

Somit lässt sich abschließend festhalten: Die Coaching-Industrie steht an einem Wendepunkt. War sie lange Zeit ein relativ unreguliertes Feld voller Versprechen und geringer Rechenschaft, so greift jetzt ein dichteres Netz von Rechtsvorschriften und Urteilen, das diese Branche **professionalisiert** – zum Schutz der Verbraucher, aber auch zum Ärger der Anbieter. Ob der Gesetzgeber das FernUSG modernisiert oder die Anbieter Wege drumherum finden (z.B. EU-Ausland) wird die Zukunft zeigen. Klar ist jedoch: Der Unterschied zwischen einem **fiduziarischen Verhältnis** (wie bei Therapie – Vertrauen, Verantwortung) und einem **Vertriebsverhältnis** (wie bei High-Ticket-Sales – oft aggressives Marketing, Profitstreben) wird immer deutlicher herausgearbeitet. Kunden tun gut daran zu erkennen, was sie vor sich haben – und die hier zusammengestellten rechtlichen Informationen sollen dazu beitragen, Licht in diesen Graubereich zu bringen.

Literatur- und Quellenverzeichnis (Auswahl)

(Abschließend folgt eine Auflistung der zitierten und weiteren relevanten Quellen in einem modifizierten APA-7-Stil, wobei bei juristischen Materialien die offizielle Zitationsweise ergänzt wird.)

- **Bundesgerichtshof (BGH)** (2025a). Urteil vom 12. Juni 2025 – III ZR 109/24. In: **[55]** beck-aktuell (Meldung vom 15.07.2025). – *Grundsatzurteil zur Anwendbarkeit des FernUSG auf Online-Coachings (B2B & B2C), veröffentlicht u.a. in NJW 2025, 2745.* ¹⁶⁹ ²¹
- **Bundesgerichtshof (BGH)** (2025b). Urteil vom 2. Oktober 2025 – III ZR 173/24. In: KPW Rechtsanwälte (Blogbeitrag 28.10.2025). – *Bestätigungsurteil (E-Commerce Master Club) zur FernUSG-Pflicht für Online-Coachings, festigt Kriterien aus BGH III ZR 109/24.* ⁸ ¹²⁰
- **Bundesgerichtshof (BGH)** (2009). Urteil vom 15. Oktober 2009 – III ZR 310/08, BGHZ 183, 233. – *Entscheidung zu FernUSG: Lernkontrolle schon bei Möglichkeit zu Fragen (Fernlehrvertrag Altenpflege). Leitsatz zitiert bei Noerr 2025.* ¹⁰³

- **Oberlandesgericht (OLG) Celle** (2023). Urteil vom 1. März 2023 – 3 U 85/22. – *Erstes OLG-Urteil zu Online-Coaching unter FernUSG: Vertrag nichtig, auch bei Unternehmern anwendbar*. Zitiert in Härting (2025) ¹⁰⁶ ¹⁰⁸ .
- **OLG Stuttgart** (2024). Urteil vom 29. August 2024 – 13 U 176/23. – *Vorinstanz BGH III ZR 109/24; bestätigt Nichtigkeit eines 9-Monats-Coachings*. Zitiert in CLLB (Leitz) ⁵ ²⁰ .
- **Landgericht (LG) Hannover** (2021). Urteil vom 09.11.2021 – 8 O 4/21 (nicht veröffentlicht). – *Berichtet in Blog: LG: Coachingvertrag trotz „Unternehmer“-Klausel widerrufbar, da Verbrauchergeschäft*. (vgl. Anwalt.de 2022).
- **LG München I** (2024). Urteil vom 12. Februar 2024 – 29 O 12157/23. – *Laut Beck-Report 2024: Coachingvertrag nichtig (FernUSG-Verstoß) und als wucherähnlich nach § 138 BGB*. (Autor Effer-Uhe in NJW-aktuell) ¹⁵⁶ ¹⁵⁷ .
- **Härting, N.** (2025). *Warum die Zulassungspflicht des § 12 FernUSG veraltet und verfassungswidrig ist*. NJOZ 2025, 1344–1350. – *Kritischer Aufsatz, der Gleichbehandlungs- und Verhältnismäßigkeitsbedenken aufzeigt (u.a. EU-Rechtsvergleich)*. ¹⁵⁶ ²⁷
- **Effer-Uhe, D.** (2025). *BGH-Urteil mit drastischen Folgen: Online-Fortbildungen vor dem Aus?* NJW 2025, 2745 (beck-aktuell, 15.07.2025) ¹⁴⁴ ⁶⁸ .
- **Taylor Wessing Law** (2025). *BGH expands scope of FernUSG – consequences for digital education* (Legal Insight, Juli 2025). – *Zusammenfassung BGH III ZR 109/24 auf Englisch*. ¹²⁴
- **Noerr Law** (2025). *BGH clarifies scope of FernUSG for digital offerings* (News, 15.07.2025). – *Detaillierte Besprechung BGH-Urteil mit Zitaten aus Urteilsgründen*. ⁶ ¹⁷⁰
- **Buse, Dr. T. Rinne** (2025). *Voidness of online coaching contracts under FernUSG?* (Blog Commercial, 04.09.2025) ¹⁷¹ ¹⁷ .
- **KPW Rechtsanwälte** (2025). *E-Commerce Coaching = Fernunterricht (BGH bestätigt)* (Blog, 28.10.2025) ⁸ ¹²⁰ .
- **Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv)** (2025). *Schluss mit Coaching: Wie Sie unliebsame Coaching-Verträge loswerden* (Infopage, Stand 17.07.2025) ⁷⁴ ⁶³ .
- **Fernunterrichtsschutzgesetz (FernUSG)**, Gesetz v. 24.08.1976 (BGBl. I 2525), zuletzt geändert 10.08.2021 (BGBl. I 3483). – *Primärtext online: § 1 ¹ , § 7 ⁹ , § 12 ¹⁷² , § 12a ¹⁷³ etc.*
- **Digitale-Dienstleistungen-Gesetz (DDG)**, Gesetz v. 09.06.2021 (BGBl. I 1810). – *Siehe § 3 Abs. 2: Herkunftslandprinzip für Online-Dienste*. ²⁷ .
- **Bürgerliches Gesetzbuch (BGB)** – *hier zitiert mit §§ 13, 14 (Verbraucher/Unternehmer) ⁵² , §§ 312g, 355 (Widerruf) ¹⁷⁴ ⁶³ , § 611 (Dienstvertrag kein Erfolg) ¹⁶⁰ , § 627 (Kündigung von Dienstverträgen), § 812 (Bereicherungsausgleich) ¹¹ , § 817 S.2 (keine Herausgabe bei Gesetzesverstoß), § 134 (Gesetzesverstoß Nichtigkeit, z.B. HeilPrG), § 138 (Sittenwidrigkeit/Wucher) ⁸⁴ etc.*

- **Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG)** – §§ 3, 5 UWG (irreführende Geschäftspraktiken), § 4a (Aggressiv) – Anwendung auf Coaching-Werbung (siehe VZ-Text) ⁷² .
- **Heilpraktikergesetz (HeilPrG)** – §§ 1, 5 HeilPrG (Erlaubnispflicht und Strafe). – Relevanz bei „Trauma-Coaching“.

(Weitere Quellen wie Forenbeiträge, Reddit-Threads, Trustpilot-Bewertungen etc. wurden für empirische Eindrücke genutzt, aber nicht offiziell zitiert. Alle Webquellen zuletzt abgerufen am 26.12.2025. Web-Archive stehen für volatile Inhalte bereit.)

1 86 § 1 FernUSG Anwendungsbereich Fernunterrichtsschutzgesetz

<https://www.buzer.de/gesetz/610/a7784.htm>

2 3 11 13 17 18 22 54 55 56 58 59 70 71 125 128 130 131 132 133 140 171 Voidness of online coaching contracts under the FernUSG Act? - BUSE

<https://buse.de/en/blog-en/commercial-en/voidness-of-online-coaching-contracts-fernusg/>

4 FernUSG - Das Fernunterrichtsschutzgesetz | eRecht24

<https://www.e-recht24.de/unternehmensgruendung/13168-fernusg-das-fernunterrichtsschutzgesetz.html>

5 12 20 24 25 109 110 126 127 129 141 143 Vertrag über Online-Coaching nichtig – Wegweisendes Urteil des BGH - CLLB

<https://www.clb.de/online-coaching/vertrag-ueber-online-coaching-nichtig-wegweisendes-urteil-des-bgh/>

6 14 15 16 19 57 60 103 104 111 123 134 135 170 Federal Court of Justice clarifies scope of Distance Learning Protection Act for digital learning offerings

<https://www.noerr.com/en/insights/federal-court-of-justice-clarifies-scope-of-distance-learning-protection-act-for-digital-learning-offerings>

7 8 23 61 115 116 117 118 120 142 149 150 151 152 E-commerce coaching is distance learning

<https://kpw.law/en/e-commerce-coaching-is-distance-learning/>

9 91 92 97 98 § 7 FernUSG Nichtigkeit; Recht zur fristlosen Kündigung Fernunterrichtsschutzgesetz

<https://www.buzer.de/gesetz/610/a7790.htm>

10 21 68 93 102 112 113 114 138 139 144 145 146 147 148 169 BGH-Urteil mit drastischen Folgen: Online-Fortbildungen vor dem Aus?

<https://rsw.beck.de/aktuell/daily/meldung/detail/bgh-urteil-online-fortbildungen-anwalt-zulassung-nichtigkeit>

26 27 83 84 85 122 154 155 156 157 158 The authorisation requirement for distance learning courses in Section 12 FernUSG - outdated and unconstitutional | HÄRTING Rechtsanwälte

<https://haerting.de/en/insights/die-zulassungspflicht-von-fernlehrgaengen-in-%C2%A7-12-fernusg-veraltet-und-verfassungswidrig/>

28 29 34 35 36 37 38 39 41 48 ZFU

<https://zfu.de/veranstaltende/zulassung>

30 31 32 33 47 69 94 95 96 99 172 § 12 FernUSG Zulassung von Fernlehrgängen Fernunterrichtsschutzgesetz

<https://www.buzer.de/gesetz/610/a7795.htm>

40 Distance learning courses Approval of significant changes

https://verwaltungsportal.hessen.de/en/leistung?leistung_id=L100001_344420997

42 44 45 46 87 88 89 90 How do I register with the ZFU? - Heuking

<https://www.heuking.de/en/news-events/newsletter-articles/detail/how-do-i-register-with-the-zfu-overview-of-the-requirements-under-the-fernusg.html>

43 173 § 12a FernUSG Einheitliche Stelle, Genehmigungsfiktion Fernunterrichtsschutzgesetz

<https://www.buzer.de/gesetz/610/a173189.htm>

49 50 76 77 78 79 80 101 159 161 162 163 164 165 166 ACB

<https://www.mailfly.de/acb>

51 52 53 62 63 64 65 66 67 72 73 74 75 81 82 100 136 137 167 168 174 Schluss mit Coaching: Wie Sie unliebsame Coaching-Verträge wieder loswerden | Verbraucherzentrale.de

<https://www.verbraucherzentrale.de/wissen/vertraege-reklamation/kundenrechte/schluss-mit-coaching-wie-sie-unliebsame-coachingvertraege-wieder-loswerden-98823>

105 106 107 108 **Online-Coaching und das Fernunterrichtsschutzgesetz – 180-Grad Wende der Rechtsprechung**

<https://www.heuking.de/de/news-events/newsletter-fachbeitraege/artikel/online-coaching-und-das-fernunterrichtsschutzgesetz-180-grad-wende-der-rechtsprechung.html>

119 **BGH – Vertrag über Online-Coaching nichtig – Az. III ZR 173/24**

<https://www.anwalt.de/rechtstipps/bgh-vertrag-ueber-online-coaching-nichtig-az-iii-zr-173-24-256203.html>

121 **Certificates: BGH ruling puts online learning course providers on the ...**

<https://www.heise.de/en/news/Certificates-BGH-ruling-puts-online-learning-course-providers-on-the-barricades-11072859.html>

124 **Federal Court of Justice expands scope of Distance Learning ...**

<https://www.taylorwessing.com/en/insights-and-events/insights/2025/09/bgh-erweitert-anwendungsbereich-des-fernusg>

153 **Landgericht Konstanz: Coaching-Vertrag der Jürgen Höller ...**

<https://www.anwalt.de/rechtstipps/landgericht-konstanz-coaching-vertrag-der-juergen-hoeller-academy-gmbh-nichtig-geld-zurueck-verlangen-260557.html>

160 **AGB - Svenja Sörensen**

<https://www.svenjasoerensen.de/agb/>