

## SEO und SEA: Dienstvertrag oder Werkvertrag?

**Suchmaschinenoptimierung (kurz SEO) und Suchmaschinenwerbung (kurz SEA) sind im heutigen Internetzeitalter wichtige Instrumente um den eigenen Umsatz anzukurbeln. Viele Agenturen bieten hierfür ihre Dienste an. Doch was bekommt der Kunde für sein Geld bzw. welche vertraglichen Ansprüche hat er? Das Landgericht Köln hat sich hier positioniert.**

Ein Unternehmen erwarb 2012 Lizenzrechte einer Textilmarke für Deutschland, Österreich, Schweiz, Frankreich und Benelux. Der Vertrieb sollte zunächst nur über das Internet erfolgen, weshalb das Unternehmen eine Internet- und Werbeagentur beauftragte. Die Agentur schlug dem Unternehmen ein Verträge über eine "Internetagentur-Flatrate" mit einem Stundenkontingent von 575 Stunden jährlich vor, mit dem man für den gewünschten Umfang des Onlineshops hinkomme. Verbleibende Zeitkontingente könnten auf sonstige Werbung verwendet werden.

Ende 2012 schlossen die Parteien daraufhin einen Vertrag über eine "Internetagentur-Flatrate" mit einer monatlichen Pauschalvergütung von EUR 4.400,- netto. Zum Preis von EUR 2.990,- war eine "Onlinemarketing-Flatrate" enthalten. Deren Leistungsumfang war wie folgt beschrieben:

*"Zum Leistungsumfang gehören folgende Eigenleistungen: Projektmanagement, Beratung, Konzeption / Strategie, Online-Werbemittel (z.B. Banner), Suchmaschinenoptimierung (SEO), Suchmaschinenwerbung (SEA, z.B. Google-Adwords / Facebook, jeweils exkl. Media-Budget / Schaltvolumen), Affiliate-Marketing, Newsletter-Marketing, Gutschein-Portalbetreuung, Preissuchmaschinen, Webcontrolling (z.B. mit Google-Analytics), Social Media Beratung, ein monatliches Reporting der Onlinemarketing-Kennzahlen, Aktivitäten sowie auch ein kompakter Wettbewerbsvergleich von bis zu drei relevanten Wettbewerbern. Pro Jahr (je Zeitraum von 12 Monaten) stehen maximal 350 Stunden zur Verfügung."*

Der Leistungsumfang der Internetagentur-Flatrate war wie folgt definiert:

*"Zum Leistungsumfang gehören alle Leistungen der o.g. Onlinemarketing-Flatrate sowie folgende Eigenleistungen im Bezug auf alle Internet-Aktivitäten: Projektmanagement, Beratung, Konzeption / Strategie, Kreation / Gestaltung / Layout / Reinzeichnung, Textarbeiten in Deutsch (exkl. Übersetzungen) sowie alle Internet-Programmierleistungen. Pro Jahr (je Zeitraum von 12 Monaten) stehen maximal 575 Stunden zur Verfügung."*

Weiter hieß es in den AGB:

*"Die zu erbringenden Leistungen werden gemeinsam geplant, beschlossen und von der Agentur umgesetzt. Der Kunde zahlt ein festes, monatliches Pauschalhonorar (je nach o.g. Flatrate-Modell) zzgl. MwSt. (...) Zwischen dem Kunden und der Agentur wird kein Werkvertrag,*

*sondern ein pauschaler Dienstleistungsvertrag geschlossen. Von dem Rahmenvertrag ausgenommen sind Fremdleistungen, wie z.B. Media-Budgets für Google-Adwords, Affiliate-Provisionen, Anzeigenschaltungen etc. Der Rahmenvertrag beginnt mit dem Gewünschten Startdatum und hat ab diesem Zeitpunkt eine erste Laufzeit von 24 Monaten. Soweit der Rahmenvertrag nicht von einer der Parteien 6 Monate vor Ablauf schriftlich gekündigt wird, verlängert sich der Vertrag stets um weitere 12 Monate zu gleichen Bedingungen. (...)"*

2013 fand dann ein Kick-Off Workshop statt. Im Juni wurde der Vertrag dann ordentlich zum 31.12.2013 gekündigt. Das Unternehmen stellte die Zahlung nach Juni 2013 ein und verlangte die zuvor gezahlten Beträge in Höhe von EUR 36.652,- wegen arglistiger Täuschung zurück, da die durchgeführten Leistungen allenfalls einen Wert von EUR 3.000,- gehabt hätten.

Die Agentur sah dies anders. Aus ihrer Sicht bestand ein Dienstvertrag, so dass das Unternehmen die vereinbarte Pauschalvergütung zu zahlen habe.

### **Entscheidung des Gerichts**

Das LG Köln ([Urteil vom 20.02.2015 - Az. 12 O 186/13](#)) entschied zu Gunsten der Agentur.

Bei dem Vertrag handele es sich um einen Dienstvertrag. Dies ergebe sich aus dem Wortlaut und der Tatsache, dass es sich um einen Rahmenvertrag handele, unter dem mehrere Einzelleistungen abgerufen werden können. Wesentlicher Teil seien Onlinemarketing-Dienstleistungen, die als dienstvertragliche Leistungen zu qualifizieren seien. Hier sei ein bloßes Tätigwerden und kein Erfolg geschuldet.

Die "Internetagentur-Flatrate" mit erfolgsbezogenen Leistungen stelle demgegenüber nur eine Erweiterung dar. Dies seien zwar werkvertragliche Elemente, allerdings fielen diese nicht so ins Gewicht, dass man den gesamten Vertrag als Werkvertrag qualifizieren müsse.

Da es sich um einen Dienstvertrag handele, komme es dementsprechend auf eine Abnahme des Agenturkunden nicht an. Vielmehr sei dementsprechend die unabhängig von der tatsächlichen Leistung versprochene Zahlung an die Agentur zu leisten. Anfechtungsgründe konnten die Kölner Richter ebenfalls nicht erkennen.

### **Fazit**

Der Fall zeigt einmal mehr, welche gravierenden Auswirkungen im Streitfall die vertragliche Einordnung haben kann und das hierauf bei der Vertragsgestaltung zu achten ist. Das SEO und SEA Verträge grundsätzlich als Dienstverträge einzuordnen sind, ist richtig. Dass dementsprechend alle Leistungen dem Dienstvertragsrecht unterworfen werden, hätte man auch anders sehen können.