

Klausur 1:

1.

Unternehmerin U möchte ihrem Sekretär S zu Ostern ein schönes Geschenk machen. Zu diesem Zweck studiert sie den Werbeprospekt des Zigarrenhändlers Z. Schließlich entscheidet sie sich für die Bestellung des Zigarrensortiments „Rosario“ aus dem Sortiment des Zigarrenhändlers Z für € 60,-. Beim Verfassen der Bestellungs-mail an Z verschreibt sich U jedoch und tippt statt „Sortiment Rosario“ aus Versehen „Sortiment Ontario“. Dieses Sortiment ist im Werbeprospekt des Z mit € 260,- ausgezeichnet. Z antwortet U darauf per Mail nur mit den Worten „Danke, geht in Ordnung“. Zwei Tage später wird das „Sortiment Ontario“ nebst einer Rechnung über € 260,- an U geliefert. U erkennt sofort ihren Fehler. Sie ruft noch am selben Tag bei Z an und erklärt ihm, sie habe sich geirrt und wolle jetzt überhaupt keine Zigarren mehr haben. Inzwischen hatte sie sich nämlich entschlossen, S und die übrigen engen Mitarbeiter lieber zum Essen einzuladen. Z meint, Vertrag sei Vertrag, U müsse ihm daher € 260,- für das „Sortiment Ontario“, wenigstens aber € 60,- für das Sortiment „Rosario“ zahlen.

Kann Z von U € 260,- oder € 60,- verlangen? (ca. 60 min)

2.

Nach dem Ärger mit Z verabredet U mit ihren Mitarbeitern einen Termin zum Abendessen und bestellt für Freitag, den 7. Mai, um 19 Uhr einen Tisch für 6 Personen im Restaurant „Da Vito“. Dieses Restaurant bietet abends nur Menüs für je € 40,- an. Als U das Restaurant mit ihren Mitarbeitern am Abend des 7. Mai betritt, stellt sie fest, dass das Menü an diesem Tag nur aus je drei alternativen Vorspeisen, Hauptgerichten und Nachspeisen zusammengestellt werden kann. Die angebotenen Gerichte sagen U und ihren Mitarbeitern nicht zu. Sie wollen das Restaurant daher ohne Bestellung verlassen.

Kann der Restaurantbetreiber V von U Bezahlung von sechs Menüs i. H. v. € 240,- verlangen? (ca. 30 min)

Fall 1

Lösung Probeklausur BGB AT¹

Allgemeine Bemerkungen zur Korrektur:

*Zu 1.: Der Schwerpunkt der Klausur lag auf der sauberen Prüfung des Anspruchs des Z gegen U auf Bezahlung des Kaufpreises für das Sortiment „Ontario“ i. H. v. € 260,-. Hier kam es vor allem darauf an, die **Struktur der Anspruchsprüfung** (erst Prüfung des Vertragsschlusses, dann Prüfung der Anfechtung) abbilden zu können.*

Beim Vertragsschluss sollte erkannt werden, dass die Willenserklärungen der Parteien aus dem objektiven Empfängerhorizont auszulegen sind und diese Auslegung einen Vertragsschluss über „Ontario“ ergibt. Bezüglich der Prüfung der Anfechtung waren die drei Prüfungspunkte zu finden und einzuhalten (Anfechtungsgrund, Erklärung, Frist). Der Erklärungsirrtum sollte abstrakt erklärt und vom Inhaltsirrtum unterschieden werden können. In die Bewertung dieser Prüfung floss maßgeblich mit ein, inwiefern die Kandidaten den Gutachtenstil bereits beherrschten.

Weit weniger zentral für die Benotung waren die Überlegungen zu der Frage, ob U sich an dem eigentlich gewollten Vertrag festhalten lassen muss. Wurde das Problem erkannt und einigermaßen anschaulich beschrieben und die Lösung auch nur ansatzweise diskutiert, wurde dies bereits entsprechend honoriert.

Zu 2.: Der zweite Teil der Klausur stand für die Benotung weniger stark im Vordergrund. Die Bearbeiter sollten das Problem benennen und juristisch korrekt als Problem des möglicherweise fehlenden Rechtsbindungswillens einstufen können. Die Wertung hing sodann von der Verständlichkeit, Anschaulichkeit und Strukturiertheit der Problemdiskussion- und Lösung ab.

1. Teil

A. Anspruch des Z gegen U auf Bezahlung des Kaufpreises für das Sortiment „Ontario“ i. H. v. € 260,- aus Kaufvertrag gem. § 433 II BGB

Z könnte gegen U einen Anspruch auf Bezahlung des Kaufpreises i. H. v. € 260,- für das Zigarrensortiment „Ontario“ aus § 433 II BGB haben.

I. Kaufvertrag über das Zigarrensortiment „Ontario“, § 433 BGB

Dann müsste zwischen Z und U ein Kaufvertrag über dieses Zigarrensortiment „Ontario“ geschlossen worden sein. Ein Vertrag kommt durch Einigung mittels zweier übereinstimmender Willenserklärungen, Angebot und Annahme (§§ 145, 147 BGB), zustande.

1. Angebot, § 145 BGB

Zunächst müsste ein Angebot über „Ontario“ zu € 260,- vorliegen. Ein Angebot ist eine empfangsbedürftige Willenserklärung, durch die einem anderen ein Vertragsschluss so angetragen wird, dass dieser den Vertrag durch ein bloßes „Ja“ zustande bringen kann.

a. Angebot durch den Werbeprospekt

Bereits in dem Werbeprospekt könnte ein Angebot des Z zum Abschluss des Kaufvertrages zu sehen sein. Jedoch müsste Z den Werbeprospekt dann mit Rechtsbindungswillen erstellt haben. D.h., er müsste aus der Sicht eines objektiven Empfängers des Werbeprospekts den Willen gehabt haben, schon durch den Werbeprospekt an jeden einzelnen Empfänger ein *verbindliches Angebot* auf Abschluss eines Kaufvertrages abzugeben. Dagegen spricht, dass Z nur eine begrenzte Anzahl an Zigarrensortimenten zur Verfügung gestanden haben wird.

¹ Klausur und Lösung stammen aus einer Probeklausur, die dankenswerterweise von Frau Prof. Dauner-Lieb zur Verfügung gestellt wurde.

Wäre der Werbeprospekt ein verbindliches Angebot an jeden Empfänger (*offerta ad incertas personas*), dann würde mit jedem, der zusagt, sofort ein Kaufvertrag zustande kommen. Z könnte jedoch aufgrund der begrenzten Anzahl vorhandener Zigarrenpaketen nicht alle Verträge erfüllen, so dass möglicherweise Schadensersatzansprüche der Kaufinteressenten, die leer ausgehen, auf ihn zukämen. Daraus ist zu schließen, dass Z durch den Werbeprospekt noch kein verbindliches Angebot abgeben wollte, dieser also eine bloße *invitatio ad offerendum* darstellt.

b. Angebot durch die Email der U

U könnte aber durch ihre Email ein Angebot auf Kauf des Sortiments „Ontario“ abgegeben haben. Allerdings wäre die Bestellung nur dann als Angebot zu sehen, wenn U darin die *essentialia negotii* des Kaufvertrages, also Kaufsache und Kaufpreis, bestimmt oder zumindest bestimmbar gemacht hat. Hier hat U das im Prospekt als „Sortiment Ontario“ bezeichnete Zigarrenset bestellt. Mit einem Blick in den Werbeprospekt hätte ermittelt werden können, dass dieses Sortiment € 260,- kosten sollte. Die *essentialia negotii* waren mit Hilfe des Prospekts somit zumindest bestimmbar.

Aus dem für die Auslegung von Willenserklärungen nach §§ 133,157 BGB maßgeblichen objektiven Empfängerhorizont ist die Email als ein Angebot auf Kauf des Sortiments Ontario zu verstehen. Die Tatsache, dass U eigentlich das Sortiment „Rosario“ bestellen wollte, kommt in der Mail nicht erkennbar zum Ausdruck und spielt daher für die Bestimmung des Angebotsinhalts keine Rolle. U hat somit durch die Email ein Angebot auf Kauf des Sortiments „Ontario“ zu € 260,- abgegeben.

Hinweis: Der Zugang des Angebots bei Z nach § 130 I 1 BGB ist völlig unproblematisch und sollte daher nicht angesprochen werden.

2. Annahme durch Z nach § 147 BGB

Durch die Nachricht „Danke, geht in Ordnung“ nahm Z das Angebot an.

Hinweis: Hier können und sollten Sie sogar im Urteilsstil und ohne Definition etc. formulieren, da die Antwort des Z problemlos als Annahmeerklärung zu werten ist.

3. Zwischenergebnis

Somit ist ein Kaufvertrag über das Sortiment „Ontario“ zunächst zustande gekommen.

II. Nichtigkeit des Kaufvertrages ex tunc nach erfolgter Anfechtung, § 142 I BGB

U könnte ihre zum Kaufvertrag führende Willenserklärung aber angefochten haben, so dass der ganze Vertrag gem. § 142 I BGB von Anfang an (*ex tunc*) als nichtig anzusehen wäre. Voraussetzungen hierfür sind ein Anfechtungsgrund, eine Anfechtungserklärung und die Einhaltung der einschlägigen Anfechtungsfrist.

1. Anfechtungsgrund, § 119 I BGB

Zunächst müsste ein Anfechtungsgrund vorliegen. Hier kommt ein Erklärungsirrtum in Betracht. Ein solcher Irrtum liegt gem. § 119 I Alt. 2 BGB vor, wenn der Erklärende „eine Erklärung dieses Inhalts überhaupt nicht abgeben wollte“. Das ist der Fall, wenn der Erklärende ein Erklärungszeichen benutzt hat, das er überhaupt nicht benutzen wollte. Er verspricht, verschreibt, vergeift sich. Dieser Irrtum unterscheidet sich vom Inhaltsirrtum insofern, als bei diesem der Erklärende über den Inhalt der Erklärung im Irrtum ist (§ 119 I Alt. 1 BGB), also schon gar nicht weiß, wie seine Erklärung aus Sicht eines objektiven Empfängers aufgefasst werden wird. Hier hat U sich bei der Erstellung der Erklärung verschrieben, also ein falsches Erklärungszeichen benutzt. Der inhaltlichen Bedeutung ihres Erklärungszeichens war sie sich

hingegen bewusst. Damit befand sich U im Erklärungs- und nicht im Inhaltsirrtum. Ein Anfechtungsgrund ist damit gegeben.

Hinweis: Die Testfrage für Sie ist immer folgende: Wenn Z die U gefragt hätte:

„Möchtest du wirklich das Sortiment Ontario?“, hätte U ihren Irrtum dann erkannt und mit „Nein“ geantwortet? Wenn ja, dann liegt meistens ein Erklärungsirrtum vor. Wenn U „Ontario“ dennoch gewollt hätte, dann handelt es sich regelmäßig um einen Inhaltsirrtum. Hat sich der Erklärende nur verschrieben oder versprochen, wird die Antwort immer „Nein“ lauten, was das Vorliegen eines Erklärungsirrtums bestätigt.

2. Anfechtungserklärung gegenüber dem richtigen Anfechtungsgegner, § 143 I, II BGB

Zudem müsste U die Anfechtung auch erklärt haben und zwar gegenüber dem richtigen Anfechtungsgegner. U hat hier am Telefon gegenüber Z geäußert, dass sie wegen eines Irrtums nicht an dem Vertragsschluss festhalten wolle und die Anfechtung somit gegenüber dem „anderen Teil“ als Anfechtungsgegner nach § 143 I, II BGB wirksam erklärt.

Hinweis: Dieser Punkt ist ebenfalls völlig unproblematisch, so dass man sich hier ebenfalls sehr kurz fassen kann und die Definition der Anfechtungserklärung weggelassen werden kann.

3. Anfechtungsfrist, § 121 I 1 BGB

Schließlich müsste die Anfechtungsfrist eingehalten worden sein. Gem. § 121 I 1 BGB hat die Anfechtung im Falle des § 119 I BGB unverzüglich zu erfolgen. Unverzüglich bedeutet nach der Legaldefinition des § 121 I 1 BGB ohne schuldhaftes Zögern. Vorliegend hat U noch am selben Tag, an dem sie den Irrtum erkannt hatte, bei Z angerufen und die Anfechtung erklärt. Somit hat sie unverzüglich gehandelt. Die Anfechtungsfrist ist daher gewahrt worden.

4. Zwischenergebnis

Alle Voraussetzungen der Anfechtung liegen vor. U hat ihre Willenserklärung somit erfolgreich angefochten. Der Kaufvertrag über das Sortiment „Ontario“ ist somit ex tunc nichtig, § 142 I BGB.

III. Ergebnis

Z hat gegen U keinen Anspruch auf Bezahlung der Zigarren „Ontario“ gem. § 433 II BGB.

B. Anspruch auf Schadenersatz aus § 122 I BGB

Fraglich ist, ob Z nach erfolgreicher Anfechtung gegen U gem. § 122 I BGB einen Anspruch auf Schadenersatz i.H.v. 260 € hat. Gem. § 122 I BGB hat der Anfechtende dem Anfechtungsgegner den Schaden zu ersetzen, den er dadurch erleidet, dass er auf die Gültigkeit der Erklärung vertraut hat. Der Anspruch ist auf den Ersatz des Vertrauensschadens (sog. **negatives Interesse**) gerichtet. Der Anfechtungsgegner ist mithin wirtschaftlich so zu stellen, wie er stehen würde, wenn er nicht auf die Gültigkeit der Erklärung vertraut hätte. Ein Anspruch auf Erfüllung (**positives Interesse**), wie etwa der zu erzielende Kaufpreis, ergibt sich daraus nicht. U hat demnach keinen Anspruch auf Kaufpreiszahlung aus § 122 I BGB.

Hinweis: Diese Ausführungen waren nicht zwingend erforderlich.

C. Anspruch des Z gegen U auf Bezahlung von € 60,- für das Zigarrensortiment „Rosario“ aus § 433 II BGB

Z könnte gegen U jedoch wenigstens einen Anspruch auf Bezahlung des Kaufpreises für das Zigarrensortiment „Rosario“ i. H. v. € 60,- aus § 433 II BGB haben. Zu beachten ist nämlich, dass U, wenn sie sich in der Bestellungs-mail nicht verschrieben hätte, statt des Sortiments „Ontario“ mit Sicherheit ein Zigarrenset „Rosario“ für diesen Preis bestellt hätte. Die Frage ist demnach, ob die Anfechtung dem sich Irrenden ermöglichen soll, sich von der Verpflichtung insgesamt und vollständig zu befreien, oder ob sich der Erklärende wenigstens an dem

ursprünglich gewollten Vertrag festhalten lassen muss. Dafür, den sich Irrenden an dem eigentlich gewollten Vertragsschluss festzuhalten, spricht, dass dieser dann, wenn man das Anfechtungsrecht als Recht zur Befreiung von jeglichem Zahlungsanspruch verstünde, sogar besser stünde, als wenn er sich gar nicht geirrt hätte. Denn ohne Irrtum hätte U im vorliegenden Fall einen Vertrag über „Rosario“ geschlossen. Mit Irrtum müsste er überhaupt keine vertragliche Verpflichtung gegen sich gelten lassen.

Allerdings setzt eine vertragliche Verpflichtung aufgrund des in §§ 145, 147 BGB zum Ausdruck kommenden Konsensprinzips grundsätzlich eine Einigung über Vertragsgegenstand und Preis voraus. Über einen Kauf des Sortiments „Rosario“ haben sich U und Z aber nie geeinigt. Die Rede war immer von „Ontario“. Eine Verpflichtung zur Bezahlung von Ontario müsste mangels Einigung also im Wege einer Hilfskonstruktion (Ergänzende Vertragsauslegung, Treu und Glauben (§ 242 BGB) oder teleologische Auslegung des § 119 BGB) entwickelt werden. Für eine solche Lösung streitet aber ganz entscheidend der Zweck des Anfechtungsrechts. Dieser liegt im Schutz der Willensfreiheit des sich Irrenden. Er soll sich von vertraglichen Bindungen, die er subjektiv gar nicht gewollt hat, unter bestimmten Voraussetzungen lossagen können. Jedoch darf der Schutz der Willensfreiheit nicht so weit gehen, dass sich eine Vertragspartei, die sich irrt, auch von Verträgen, die sie ursprünglich gewollt hat, lossagen kann. Die Notwendigkeit, mangels Einigung über das ursprünglich gewollte Sortiment „Rosario“ eine dogmatische Ersatzkonstruktion für den Anspruch heranziehen zu müssen, ist demgegenüber in Kauf zu nehmen. Z hat demnach gegen U einen Anspruch auf Bezahlung des Sortiments „Rosario“ i. H. v. € 60,- gem. § 433 II BGB.

Hinweis: Andere Ansicht sehr gut vertretbar, soweit das Problem erkannt und die Lösung mit vernünftiger und verständlicher (!) Argumentation begründet wurde.

2. Teil

I. Anspruch des V gegen U auf Bezahlung von sechs Menüs aus vertraglicher Vereinbarung (§§ 241 I, 311 I BGB)

Hinweis: Sie durften den Vertrag auch als Kaufvertrag prüfen, obwohl es sich bei der Abrede nicht um einen typischen Kaufvertrag, sondern eher eine Abrede sui generis handelt.

V könnte gegen U einen Anspruch auf Bezahlung von sechs Menüs aus vertraglicher Vereinbarung (§§ 241 I, 311 I BGB) haben. Dann müssten sich V und U darüber geeinigt haben, dass V sechs Menüs bereitstellen und U dafür den entsprechenden Preis zahlen sollte. Die Einigung setzt zwei übereinstimmende Willenserklärungen, Angebot und Annahme (§§ 145, 147 BGB) voraus.

1. Angebot, § 145 BGB

Zunächst müsste eine der potentiellen Vertragsparteien der anderen ein Angebot auf Abschluss eines solchen Vertrages gemacht haben. Ein Angebot ist eine empfangsbedürftige Willenserklärung, die die wesentlichen Bestandteile des Vertrages derart zusammenfasst, dass der andere den Vertrag durch ein bloßes „Ja“ zustande bringen kann. Ein solches Angebot könnte bereits in der Tischreservierung der U zu sehen sein. Ob die Tischreservierung tatsächlich bereits ein Angebot auf einen verbindliche Vertrag über die sechs Menüs darstellt, ist durch Auslegung aus dem objektiven Empfängerhorizont (§§ 133, 157 BGB) zu ermitteln.

a. Bestimmtheit bzw. Bestimmbarkeit der essentialia negotii

Ein Angebot setzt voraus, dass die wesentlichen Vertragsbestandteile, bei gegenseitigen Verträgen auch die Gegenleistung, schon durch das Angebot bestimmt oder zumindest bei Heranziehung zusätzlicher Hilfsmittel, z. B. der Speisekarte des Wirts, bestimmbar sind. Diese essentialia negotii umfassen vorliegend die Anzahl der Menüs und insbesondere auch den zu

zahlenden Preis. Bei einer Tischreservierung für Kleingruppen sprechen Gastwirt und Gast die Speisenwahl und den Preis aber üblicherweise nicht schon am Telefon ab. In dem betreffenden Restaurant werden abends jedoch nur Menüs zu einem fixen Preis angeboten. Da man pro Gast normalerweise ein Menü rechnet, war aus der Tischreservierung für sechs Personen erkennbar, dass sechs Menüs zu je € 40,- bestellt werden würden. Ein Bestimmtheitsproblem besteht bezüglich der Reservierung also nicht.

Hinweis: Andere Ansicht gut vertretbar, indem man beispielsweise darauf abstellt, dass möglicherweise nicht alle Personen etwas gegessen hätten.

b. Rechtsbindungswille

Ein Angebot setzt wie jede Willenserklärung den Willen des Erklärenden, sich rechtlich binden zu wollen, voraus (Rechtsbindungswillen). Dieser ist aus der **Sicht eines objektiven Empfängers unter Einbeziehung aller Umstände des Vertragsschlusses und unter Berücksichtigung der Verkehrssitte zu beurteilen**. Zu diskutieren ist also, ob sich U aus der Sicht eines objektiven Empfängers schon durch die Tischreservierung verpflichten wollte, später sechs Menüs zu bezahlen. Entscheidende Kriterien für die Ermittlung des Rechtsbindungswillens sind nicht nur Art, Zweck und Grund des Vertrages, sondern vor allem auch die Größe des Risikos, das der Anspruchssteller durch sein Vertrauen auf die Verbindlichkeit der Vereinbarung eingegangen ist, sowie die Zumutbarkeit für den Anspruchsgegner, für dieses Risiko zu haften.

Für die Schutzwürdigkeit des Vertrauens des V darauf, dass U später sechs Menüs bestellen würde, spricht hier, dass er in seinem Restaurant ganze sechs Plätze für U bereitgestellt hat und aufgrund der Reservierung der U andere Reservierungen möglicherweise nicht angenommen hat oder spontan erschienene Gäste, die an dem reservierten Tisch hätten platziert werden können, abweisen musste. Durch sein Vertrauen auf die spätere „Bestellbereitschaft“ der U sind V daher unter Umständen Einnahmen entgangen.

Für die Verbindlichkeit des Angebots der U streitet zudem, dass der reservierende Gast selbst regelmäßig fest davon ausgeht, dass er die bestellten Plätze auch einnehmen können wird und ihm in dem Restaurant auch eine gewisse Speisenauswahl angeboten wird. Er rechnet regelmäßig nicht damit, dass der Gastwirt ihn, möglicherweise nach einer langen Anfahrt, an der Tür spontan abweist oder mit leeren Händen empfängt.

Gegen das Vorliegen eines Rechtsbindungswillens ist aber einzuwenden, dass das Risiko, das der Gastwirt durch die Reservierung und die kurze Zurverfügungstellung der Plätze eingeht, andererseits auch nicht besonders groß ist. Herrscht wenig Betrieb, können die reservierten Plätze meist sowieso nicht anderweitig vergeben werden. Ist der Andrang dagegen groß, kann der Wirt die Plätze sofort weiterreichen. Darüber hinaus ist es im Alltag bislang sehr unüblich, dass Gastwirte, Kinobetreiber oder Theaterkassen Kunden, die Plätze reserviert haben, aber nicht erscheinen oder wieder gehen ohne Leistungen in Anspruch genommen zu haben, zivilrechtlich zur Verantwortung ziehen. Der Rechtsverkehr geht demnach bislang wohl von der Unverbindlichkeit solcher Reservierungen aus und betrachtet sie als reinen Service. Demzufolge hätte auch V mit dem Sinneswandel der U rechnen müssen.

Darüber hinaus war V bei der Entgegennahme der Reservierung auch bewusst, dass U noch gar nicht wissen konnte, welche Menübestandteile an dem Abend zur Auswahl stehen würden. Da pro Gang auch nur zwischen drei Gerichten gewählt werden konnte, konnte V auch nicht damit rechnen, dass U und ihre Gäste darunter auf jeden Fall fündig werden würden. Nach alledem musste V davon ausgehen, dass U bei der Reservierung nicht mit dem Willen handelte, sich zur Bestellung von sechs Menüs zu verpflichten.

Hinweis: Andere Ansicht sehr gut vertretbar!

2. Zwischenergebnis

Mangels Rechtsbindungswillens liegt kein Angebot auf Abschluss eines Vertrages über die sechs Menüs vor.

II. Ergebnis

V hat gegen U keinen Anspruch auf Bezahlung der sechs Menüs aus vertraglicher Vereinbarung (§§ 241 I, 311 I BGB).