

# BGB AT

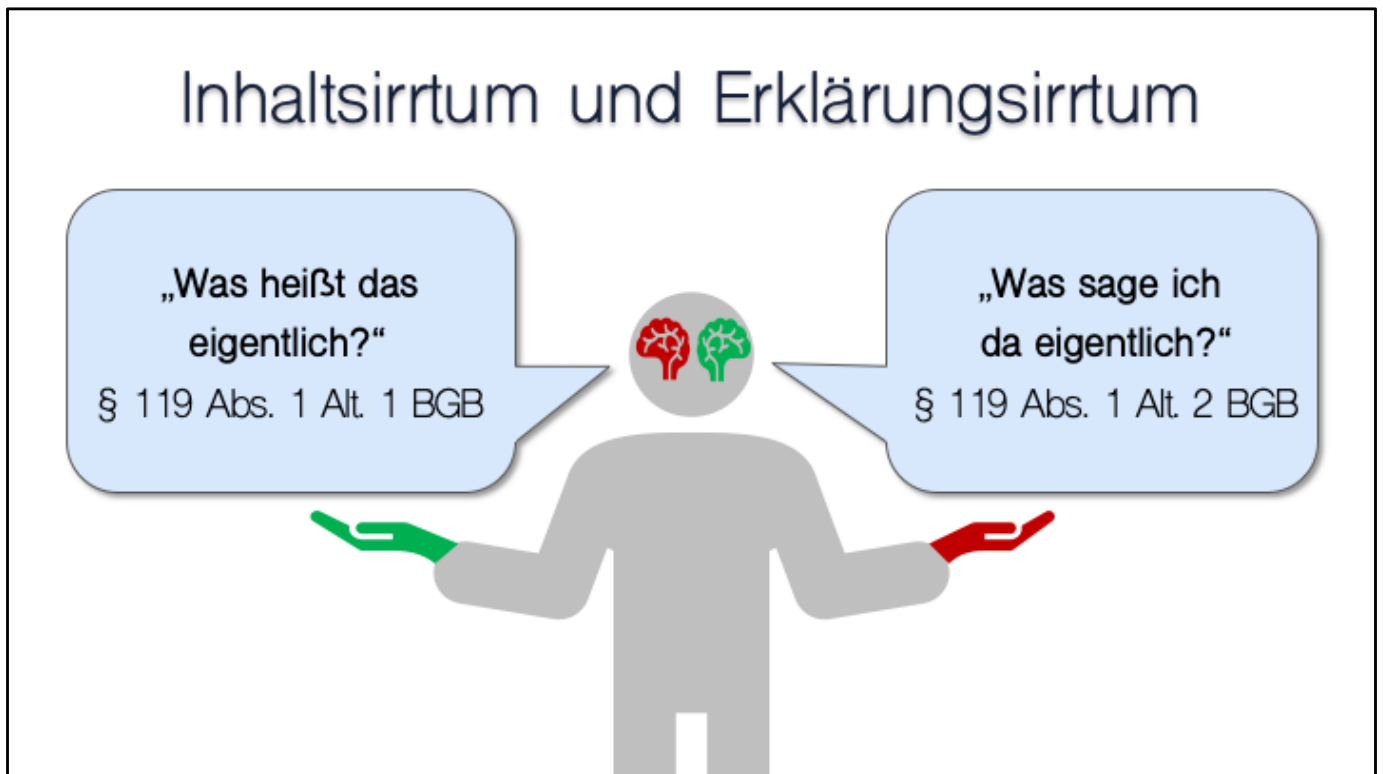
## Einheit 8: Willensmängel



- Willenstheorie vs. Erklärungstheorie
  - **Willenstheorie:** Erklärungsbewusstsein ist notwendiger Bestandteil der WE (§ 118 BGB analog)
  - **Erklärungstheorie** (hM): WE ist wegen Vertrauensschutzes wirksam, wenn die Erklärende erkennen musste, dass ihr Verhalten als WE zu deuten ist, und die Empfängerin schutzwürdig ist (Anfechtung analog § 119 Abs. 1 BGB möglich)
- Geheimer Vorbehalt, § 116 BGB:
  - Geheimer Vorbehalt i.e.S. (S. 1), z.B. bei einer Bürgschaft
  - Durchschauter Vorbehalt (S. 2)
  - Siehe auch § 661a BGB (Gewinnzusagen)
- Scheingeschäft, § 117 BGB:
  - Simuliertes Geschäft ist nichtig (Abs. 1)
    - Nicht: Strohmannesgeschäft
    - Siehe den Standardfall Unterverbriefung auf der nächsten Folie
  - Dissimuliertes Geschäft ist wirksam (Abs. 2)
- Mangel der Ernstlichkeit, § 118 BGB
  - Ausnahme vom Grundsatz, dass im Zweifel das Erklärte entscheidend ist
  - Mangelnder Geschäftswille führt ausnahmsweise zur Nichtigkeit des Geschäfts (sonst nur Anfechtbarkeit)
  - Beispiel: Selbstkündigung eines angetrunkenen Arbeitnehmers: "Ich bin doch nicht Euer Clown und höre auf", BAG v. 1. April 1981, 7 AZR 997/78, juris



- Gelegentlich wird ein niedriger als der beidseits gewollte Kaufpreis in den notariellen Kaufvertrag aufgenommen, um Grunderwerbsteuer und/oder Notarkosten zu sparen
- Der beurkundete Vertrag zum niedrigen Kaufpreis ist dann nichtig nach § 117 Abs. 1 BGB
- Die nicht beurkundete Absprache über den eigentlich höheren Preis ist formnichtig nach §§ 125 S. 1, 311b Abs. 1 S. 1 BGB
  - Heilung des Formmangels möglich nach § 311b Abs. 1 S. 2 BGB
  - Es bleibt eine Steuerhinterziehung, § 370 AO
- Bei Eintragung einer Vormerkung:
  - Die Vormerkung wird sich üblicherweise auf das nichtige Scheingeschäft beziehen, so dass für ihre wirksame Entstehung der Anspruch fehlt
  - Man könnte die Vormerkung durch Auslegung auf das nicht beurkundete Geschäft zum höheren Preis beziehen (Vormerkung für einen künftigen Anspruch, vgl. § 883 Abs. 1 S. 2 BGB), aber
    - dann dürfte die Anspruchsentstehung nur vom Erwerber abhängen und
    - die Heilung durch Eintragung des Auflassungsanspruchs wirkt nur *ex nunc*



- Grundsatz: Irrtümlich abgegebene Willenserklärungen sind **wirksam!**
- Inhaltsirrtum, § 119 Abs. 1 Alt. 1 BGB
  - Der Erklärende weiß nicht, was seine Worte sagen („Was sage ich *damit* eigentlich?“)
  - Vgl. den Fall *Haakjöringsköd* in Einheit 2, dort war eine Anfechtung aber nicht nötig wegen übereinstimmenden Willens (*falsa demonstratio non nocet*)
  - Unterfall: Identitätsirrtum = Irrtum über Identität des Vertragspartners (z.B. Zwilling) oder Vertragsgegenstands (z.B. „Seewohnung“ mit der blauen Tapete)
  - Problemfall Rechtsfolgenirrtum im engeren Sinne = Irrtum über die ausgelöste Rechtsfolge: Beachtlich nur, wenn die Rechtsfolge Gegenstand der WE war (z.B. Erbeinsetzung aller „Abkömmlinge“, wenn nur die Kinder gemeint waren)
  - Problemfall Anfechtung des Schweigens: Grds. nicht möglich, weil man rechtliche Fiktionen nicht anfechten kann (Rechtsfolgenirrtum)
    - Ausnahmen: Irrtum über den Inhalt der Fiktion, §§ 1942, 1943, 1957 Abs. 1 BGB
- Erklärungsirrtum, § 119 Abs. 1 Alt. 2 BGB
  - Die erklärende Person weiß nicht, welche Worte sie wählt
  - Würde sie sich hören, würde sie sofort korrigieren!
  - Typische Fälle: Versprechen, Verschreiben, Vergreifen
  - Ebenso: Blindes Unterschreiben
    - Ausstellen von Blankounterschriften demgegenüber Frage der Stellvertretung
- Auch: Übermittlungsfehler, § 120 BGB
  - Nach eA bei Softwareübermittlungsfehlern nur unbeachtlicher Motivirrtum

## Irrtum über verkehrswesentliche Eigenschaften

### Wertbildende Faktoren

- Alter
- Urheber
- Unfallfreiheit eines Autos
- Lage, Aussicht, Vorgeschichte einer Immobilie
- Ertrag (str.)

### Wertfaktoren

- Marktpreis eines Gegenstands
- Angemessenheit eines bestimmten Preises

- Beim Eigenschaftsirrtum nach § 119 Abs. 2 BGB gibt es im Unterschied zu den Irrtümern nach Abs. 1 keine Friktionen zwischen dem Gewollten und dem Erklärten
- Verkehrswesentliche Eigenschaften sind wertbildende Faktoren, die einer Sache auf Dauer anhaften
- Beidseitiger Irrtum über Kerncharakteristika des Vertragsgegenstands:  
→ Störung der Geschäftsgrundlage, § 313 BGB (hM)



- Objektiver Tatbestand:
  - Kernkriterium: Hervorrufen eines Irrtums
    - über Tatsachen, z.B. Rasseeigenschaft eines Hundes
    - über Motive, z.B. zum Vertragsschluss
  - Täuschung durch Unterlassen möglich bei einer entsprechenden Aufklärungspflicht
    - Beispiel: Verschweigen von Krankheiten eines zu verkaufenden Pferdes
    - Gegenbeispiel: Verschweigen eines deutlich abweichenden Marktpreises
- Subjektiver Tatbestand:
  - Entgegen der sonstigen Bedeutung des Begriffs *Arglist* genügen selbst Angaben ins Blaue hinein, so etwa bei Angaben über die Unfallfreiheit eines Pkw, BGH v. 7. Juni 2006, VIII ZR 209/05, <https://lexetius.com/2006,1722>
- Rechtswidrigkeit:
  - Fehlt z.B. bei falschen Antworten auf unzulässige Fragen im Vorfeld eines Arbeitsvertragsschlusses, z.B. nach religiösen Überzeugungen, sexuellen Präferenzen oder dem Bestehen einer Schwangerschaft
- § 123 Abs. 2 BGB
  - Täuschung durch Dritte sind nur relevant, wenn sie der Vertragspartner kannte oder kennen musste
  - Wer im Lager des Vertragspartners steht, ist nicht Dritter = Nicht-Dritter = Zweiter, d.h. hier wird die Täuschung dem Vertragspartner unmittelbar zugerechnet



- Eine Drohung kann widerrechtlich sein
  - allein wegen des angedrohten Verhaltens, insb. im Arbeitsrecht
  - allein wegen des erstrebten Erfolges
  - wegen einer Inadäquanz von Mittel und Zweck, insb. wenn Mittel und Zweck nichts miteinander zu tun haben
- Beispiele für Fälle, in denen die Rechtsprechung keine problematische Zweck-Mitte-Relation gesehen hat:
  - BGH v. 16. Januar 1997, IX ZR 250/95, <http://www.money-advice.net/view.php?id=21509> (Drohung mit Kreditkündigung zur Erlangung weiterer Sicherheiten statt sofortiger Kreditkündigung mit Insolvenzfolge)
  - BGH v. 19. April 2005, X ZR 15/04, <https://lexetius.com/2005,978> (Drohung mit Presseinformation im "Traber-Journal" zur Durchsetzung eines plausiblen Anspruchs)
  - BGH v. 4. Februar 2010, IX ZR 18/09, <https://lexetius.com/2010,372> (Drohung mit Mandatsniederlegung, um eine angemessene Gebührenvereinbarung zu erreichen)

