

51. Brief: Die Willensmängel

Liebe Passionara!

Wie wir bereits festgestellt haben, besteht jedes Rechtsgeschäft, insbesondere also jeder Vertrag, zumindest aus einer oder mehreren Willenserklärungen. Die Willenserklärung haben wir als Willensäußerung kennen gelernt, die auf die Erzielung einer bestimmten Rechtsfolge gerichtet ist.

Bei der Erarbeitung des zentralen Begriffes der Willenserklärung und bei der anschließenden Beschäftigung mit ihr haben wir bisher stillschweigend zugrunde gelegt, dass die abgegebene Willenserklärung fehlerfrei genau den tatsächlichen Willen des Erklärenden widerspiegelt. Dies ist aber nicht selbstverständlich, vielmehr kann die Willenserklärung sog. **Willensmängel** aufweisen.

Von einem **Willensmangel** spricht man ganz allgemein dann, wenn der Wille des Erklärenden nicht mit dem objektiven **Inhalt** seiner **Erklärung** übereinstimmt. Der Verkäufer nennt z.B. für seine Ware versehentlich einen falschen Preis. Hier fallen Wille und Erklärung auseinander – ein Willensmangel.

Um die sehr verschiedenen Fälle möglicher Willensmängel erfassen zu können, müssen wir uns zunächst klar machen, welche Schritte auf Seiten des Erklärenden im Einzelnen erfolgen müssen, damit eine Willenserklärung zustande kommt. Die Willenserklärung hat einen langen und beschwerlichen Weg hinter sich, ehe sie ihr Ziel – den Rechtserfolg herbeizuführen – findet.

***Beispiel:** Student R will an der Fachhochschule für Rechtspflege studieren. Weil dort die Vorlesungen schon um 7.30 Uhr beginnen und weil sein alter Wecker unzuverlässig ist, schließlich auch weil er schon morgens gerne Hardrock-Musik hört, entschließt sich R, sich einen Radiowecker im Geschäft des Z zu kaufen.*

Zerlegen wir die Genealogie der Willenserklärung in ihre Entstehungsphasen:

- a. Zunächst entsteht bei dem (später) Erklärenden aus zumeist mehreren Motiven (Beweggründen) die Absicht, eine bestimmte Rechtsfolge herbeizuführen. Wir bezeichnen dies als die Phase der Willensbildung.

„7.30 Uhr FH-Beginn; alter Wecker unzuverlässig; Hardrock macht munter; ...“

- b. Danach erfolgt die ganz konkrete Entschlussfassung als Produkt des Willensbildungsprozesses:

„Ich will mir einen Funk-Wecker der Marke X zum Preise Y bei Händler Z kaufen.“

- c. Sodann muss die zur Erreichung der erstrebten Rechtsfolge notwendige Erklärung abgegeben werden, wodurch die Willenserklärung zustande kommt. Es erfolgt die Umsetzung des inneren, konkreten Willens (Geschäftswille) nach außen.

R erklärt im Geschäft:

„Ich möchte diesen Wecker kaufen“ und zeigt auf ein als Einladung zur Abgabe von Angeboten harrendes Ausstellungsstück.

- d. Schließlich muss diese empfangsbedürftige Willenserklärung noch wirksam werden, also rechtlich existent, meist durch Zugang gem. § 130 Abs. 1.

Z muss das Angebot also wahrgenommen haben.

Die 4 Phasen der Willenserklärung

1. Phase
Willensbildungsprozess → Motive ←
Beweggründe, Motive, Phantasien, Wünsche, Vorstellungen, Erwartungen <i>„Ich will einen Wecker kaufen, weil ...“</i>

2. Phase	3. Phase	4. Phase
Konkrete Entschlussfassung	Umsetzung des Willens nach außen	Wirksamwerden
Vollständiger und präziser rechtsgeschäftlicher Wille, bezogen auf: Geschäftspartner Geschäftsgegenstand Geschäftsart Gegenleistung (Preis) <i>Jetzt geht es los!</i>	Der Geschäftswille als innerer Tatbestand wird mündlich, schriftlich oder konkludent nach außen manifestiert <i>„Ich möchte diesen Wecker kaufen.“</i>	Bei empfangsbedürftigen Willenserklärungen muss der „Zugang“ erfolgen über § 130 <i>„Alles klar! Verstanden!“</i>
– (Geschäfts-)Wille –	– Erklärung –	– Rechtliche Existenz –
→ W i l l e n s e r k l ä r u n g ←		

Auf dieser Strecke vom Motiv bis zum Zugang kann nun alles gut gehen: Motiv und Wille und Erklärung decken sich. Wir sprechen in dieser Konstellation von einer fehlerfreien oder mangelfreien Willenserklärung.

Auf dieser Strecke kann aber auch einiges schief gehen: Motiv und Wille und Erklärung decken sich nicht; sie fallen auseinander.

a. Fehler bei der Willensbildung

So kann es sein, dass die Beweggründe (Motive), auf die der Erklärende sich stützt, in Wahrheit so wie von ihm angenommen gar nicht zutreffen, dass also schon bei der Willensbildung ein Willensmangel auftritt.

In dem dargestellten Beispiel kann sich etwa später herausstellen, dass R doch nicht zur FHR geht, dass seine Freundin schon einen Radiowecker für ihn als Geschenk zum bevorstehenden Geburtstag gekauft hat, dass der alte Wecker mit neuen Batterien doch noch einwandfrei funktioniert, etc.

b. Fehler bei der Erklärung

In den weiteren dargestellten Phasen – nämlich bei der Erklärung des Geschäftswillens – sind drei völlig unterschiedliche Arten von Willensmängeln denkbar:

ba. So kann zum einen die Abweichung der Erklärung von dem wahren Willen des Erklärenden **unbewusst** erfolgen, nämlich u.a. dann, wenn der Erklärende die Willenserklärung so, wie er sie tatsächlich abgegeben hat, gar nicht abgeben wollte. R weiß gar nicht, dass er etwas erklärt, das er nicht erklären will. Wille und Erklärung fallen unbewusst auseinander.

R möchte einen gelben Wecker kaufen, er zeigt aber aus Versehen auf einen roten.

Zu dieser Fallgruppe gehören der **Inhaltsirrtum** und der **Erklärungsirrtum**. Beide Fälle werden wir unten näher erläutern anhand des § 119 Abs. 1.

bb. Möglich ist aber auch, dass der Erklärende **bewusst** mit seiner Erklärung von seinem Willen abweicht, also genau weiß, was er sagt, die Rechtsfolge, die hieran geknüpft ist, tatsächlich aber gar nicht erreichen will. R weiß, dass er etwas erklärt, das er nicht erklären will.

Um seinen großen Durst zum Ausdruck zu bringen, bestellt der erschöpfte Radfahrer R in einer Gartenwirtschaft scherzhaft „1 Fass Bier“.

Hier liegt kein Irrtum des Radlers R über den Inhalt seiner Erklärung vor, weil er tatsächlich die Bestellung von 1 Fass Bier zum Ausdruck bringen will. Der Willensmangel liegt vielmehr darin, dass er zwar das Fass „bestellen“, es aber gleichwohl nicht erhalten will. Wille und Erklärung fallen bewusst auseinander.

Ein aufgetretener Willensmangel kann also dem Erklärenden **bewusst** sein oder, was häufiger vorliegt, ihm **unbewusst** bleiben.

bc. Schließlich können Willensmängel auf unrechtmäßige Eingriffe dritter Personen in die rechtsgeschäftliche Entscheidungsfreiheit zurückzuführen sein.

Der Autohändler täuscht R über die Unfallfreiheit des gekauften „Mondeo“. Der Käufer K zwingt den Verkäufer V durch Androhung von Schlägen, den Preis des „Mondeo“ um 50 % zu reduzieren.

Dies sind die Fälle der arglistigen Täuschung und der rechtswidrigen Drohung.

Also: Die Verfasser des BGB hatten Regelungen für vier Fallgruppen von Willensmängeln zu treffen:

- **Motivirrtum**
- **Bewusstes Auseinanderfallen von Wille und Erklärung**
- **Unbewusstes Auseinanderfallen von Wille und Erklärung**
- **Rechtswidrige Eingriffe Dritter in die Willensfreiheit**

Wie behandelt nun das BGB diese Fälle? Leider recht unterschiedlich – mal sind die Willenserklärungen wirksam, mal unwirksam und mal wirksam, aber anfechtbar. Ein kunterbuntes Allerlei!

1. Der Motivirrtum

Den schon bei der Willensbildung entstandenen Willensmangel nennt man **Motivirrtum**.

Diesen Motivirrtum schmeißen wir sofort aus unseren weiteren Überlegungen heraus! Er ist grundsätzlich irrelevant! Der Rechtsverkehr muss vor solchen Irrtümern im Vorfeld – aus der Welt der Beweggründe – geschützt werden. Wo käme der Geschäftsverkehr hin, wenn sich jemand von seiner Erklärung lösen könnte, nur weil seine Vorstellungen nicht in Erfüllung gegangen sind.

2. Das bewusste Auseinanderfallen von Wille und Erklärung

Das Scheingeschäft

Beispiel: Briefmarkensammler V ist im Besitz eines seltenen Fehldruckes des Olympia-Blockes aus dem Jahre 1972, den sein Vereinskollege K unbedingt von ihm erwerben will. Um das ständige Drängen des K zu beenden, vereinbart V zum Schein mit dem in Wirklichkeit nicht an den Marken interessierten Dritt, dass dieser den Block für 1.000 € kaufe, und zeigt dem K anschließend den schriftlichen Vertrag mit Dritt. – Kann Dritt – jetzt anderen Sinnes geworden – aufgrund des Vertrages die Übereignung der Briefmarken von V gem. § 433 Abs. 1 verlangen?

Das Scheingeschäft zeichnet sich dadurch aus, dass eine empfangsbedürftige Willenserklärung im Einverständnis mit dem Geschäftspartner nur zum Schein abgegeben wird. Das Gesetz ordnet hierzu in § 117 Abs. 1 die – naheliegende – Rechtsfolge an, dass eine solche Willenserklärung **nichtig** sei. Warum soll das Gesetz Vertragsparteien Rechtsfolgen aufzwingen, die sie übereinstimmend nicht gewollt haben?

Im Beispielsfall liegen die Voraussetzungen des Scheingeschäftes vor: Das Angebot des V an den Dritt ist – wie alle Vertragsangebote – eine empfangsbedürftige Willenserklärung. Sie ist nur zum Schein erfolgt, nämlich um dem K den Eindruck vermitteln zu können, V sei zumindest vertraglich gebunden oder sogar schon nicht mehr Eigentümer der Briefmarken und könne sie deswegen, auch wenn er es wolle, dem K nicht mehr verkaufen. Hiermit war der Erklärungsempfänger Dritt auch einverstanden.

Dass er inzwischen doch die Marken erwerben will, führt nicht zu einem anderen Ergebnis, weil es allein auf das Einverständnis des Dritt im Zeitpunkt des Wirksamwerdens der Erklärung ankommt. Das Angebot ist aber spätestens mit Zugang bei Dritt wirksam geworden. Es war mithin gem. § 117 Abs. 1 nichtig, weswegen ein Kaufvertrag nicht zustande gekommen ist.

Dritt kann demnach nicht die Lieferung der Marken aus § 433 Abs. 1 verlangen.

Häufig werden Scheingeschäfte nur abgeschlossen, um ein anderes Rechtsgeschäft, das in Wahrheit gewollt ist, zu verdecken. Hierzu ordnet § 117 Abs. 2 an, dass dann „die für das verdeckte Rechtsgeschäft geltenden Vorschriften Anwendung finden“. Das soll heißen, dass das verdeckte „dissimulierte“ Geschäft nicht wegen seiner Verbindung mit dem unwirksamen „simulierten“ Scheingeschäft auf jeden Fall auch unwirksam ist. Vielmehr ist das verheimlichte Rechtsgeschäft wirksam, wenn – unabhängig von dem vorgetäuschten Scheingeschäft –

die für die Wirksamkeit des verheimlichten Rechtsgeschäftes erforderlichen Voraussetzungen vorliegen.

Dies will ich Dir anhand einer „klassischen“ Fallkonstellation erläutern, die in verschiedenen Variationen in Ausbildung und Praxis eine große Rolle spielt.

Beispiel: *A kommt mit B überein, dessen Grundstück entsprechend seinem Wert für 100.000 € zu kaufen. Um die Gebühren für die notarielle Beurkundung (§ 311 b Abs. 1 S. 1), die Gerichtsgebühren für die Eintragung im Grundbuch (§ 873 Abs. 1) sowie die Grunderwerbssteuer, deren Höhe sich wie die vorerwähnten Gebühren nach dem Wert des Grundstückes richtet, teilweise zu sparen, lassen sie einen Kaufpreis von nur 75.000 € notariell beurkunden, um zu erreichen, dass dieser Betrag den Wertberechnungen zugrunde gelegt wird. Kann A anschließend die Übereignung des Grundstückes von B verlangen?*

A kann gem. § 433 Abs. 1 die Übereignung (Auflassung) verlangen, wenn ein Kaufvertrag mit B wirksam zustande gekommen ist.

- a. Es kommt zunächst ein Vertrag zum Kaufpreis von 75.000 € in Betracht. Über diese Summe liegen zwar zwei wirksame und sich deckende und gem. § 311 b Abs. 1 S. 1 formwirksam durch den Notar beurkundete Willenserklärungen vor. Dennoch ist ein Vertrag mit dem Kaufpreis von 75.000 € nicht zustande gekommen, weil A und B ein Scheingeschäft abgeschlossen haben: Sowohl A als auch B haben ihre für den Vertragsschluss erforderlichen Willenserklärungen im Einverständnis mit dem jeweils anderen nur zum Schein abgegeben. Tatsächlich wollten beide den Abschluss eines Vertrages mit dem Inhalt „Kaufpreis 75.000 €“ nicht. Der Vertrag ist daher gem. § 117 Abs. 1 als Scheingeschäft nichtig.
- b. Es könnte aber ein Vertrag über 100.000 € zustande gekommen sein. Tatsächlich wollten beide einen Vertrag mit diesem Inhalt abschließen. Das Scheingeschäft diente lediglich dazu, dieses – in Wahrheit beabsichtigte – Geschäft zu verdecken. Dennoch ist das verdeckte Rechtsgeschäft in diesem Falle ebenfalls nichtig, und zwar aufgrund der §§ 117 Abs. 2, 311 b Abs. 1 S. 1, 125 S. 1: Das verdeckte Rechtsgeschäft ist nämlich nicht automatisch immer wirksam, sondern nur dann, wenn unabhängig von dem Scheingeschäft alle ansonsten bestehenden Wirksamkeitsvoraussetzungen vorliegen. Das ist hier jedoch nicht der Fall: Gem. § 311 b Abs. 1 S. 1 bedarf der Vertrag der notariellen Beurkundung. Da ein Vertrag mit dem tatsächlich gewollten Kaufpreis in Höhe von 100.000 € aber nicht beurkundet worden ist, ist das verdeckte Rechtsgeschäft gem. §§ 125 S. 1, 311 b Abs. 1 S. 1 wegen Formmangels nichtig.

Also kann A von B die Übereignung des Grundstückes gem. § 433 Abs. 1 nicht verlangen.

Merke Dir bitte:

Das Beurkundete ist nicht gewollt: § 117 Abs. 1

Das Gewollte ist nicht beurkundet: § 117 Abs. 2

Zur selbständigen Erarbeitung als Denksportaufgabe:

Wie wäre im obigen Fall zu entscheiden, wenn beide aufgrund des beurkundeten Kaufvertrages über einen Preis von 75.000 € die Übereignung des Grundstückes gem. §§ 873 Abs. 1, 925 Abs. 1 auf A herbeigeführt hätten (Auflassung und Eintragung) und B anschließend die vereinbarten 100.000 € von A verlangen würde, A aber nur 75.000 € zahlen will?

Kleiner Tipp: § 433 Abs. 2! Aber: Vorgetäushtes RG gem. § 117 Abs. 1 nichtig! Verheimlichtes Rechtsgeschäft grundsätzlich wirksam nach § 117 Abs. 2; aber: nichtig gem. §§ 125, 311 b Abs. 1 S. 1; aber Formverstoß geheilt über §§ 311 b Abs. 1 S. 2, 873 Abs. 1, 925 Abs. 1.

Der geheime Vorbehalt

Die beiden weiteren im Gesetz geregelten Fälle der bewussten Abweichung von Wille und Erklärung möchte ich Dir nur kurz nahebringen.

So ist in § 116 S. 1 geregelt, dass der sog. geheime Vorbehalt (lat.; reservatio mentalis) grundsätzlich unbeachtlich ist. Ein geheimer Vorbehalt liegt vor, wenn jemand eine Erklärung abgibt, die er in Wahrheit gar nicht abgeben will, diesen bewussten Vorbehalt aber nicht kundtut, sondern für sich behält. Eine solche Erklärung ist trotz des Vorbehaltes grundsätzlich wirksam. Der Schutz des auf die Erklärung vertrauenden Partners geht vor, so § 116 S. 1.

Beispiele:

- *Wenn im obigen Fall der Briefmarkensammler V, nur um den lästigen K loszuwerden, schließlich in den erbetenen Verkauf der Briefmarken einwilligt, obwohl er tatsächlich die Marken weiterhin nicht verkaufen will, dann kommt der Verkauf trotz dieses geheimen Vorbehaltes zustande.*
- *Wenn Jupp seinem schwerkranken Freund Max nur zur Beruhigung erklärt: „Wenn du wieder gesund bist, tausche ich meinen Porsche gegen deinen Fiesta!“, so muss er sich nach Gesundung des Max an seinem Tauschvertrag festhalten lassen.*
- *Etwas anderes gilt ausnahmsweise dann, wenn die Erklärungsempfänger Max und Jupp merken, dass der Erklärende jeweils tatsächlich das Erklärte nicht will. Dann verdienen sie keinen Schutz mehr, so § 116 S. 2.*

Die Scherzerklärung

Schließlich regelt § 118 die sog. Scherzerklärung. Ebenso wie bei dem geheimen Vorbehalt will der Erklärende hier das Erklärte in Wahrheit bewusst nicht. Im Unterschied zum Fall des geheimen Vorbehaltes nimmt er aber an, dass der andere dies erkennen werde. Eine derartige Erklärung ist – im Gegensatz zum Fall des geheimen Vorbehaltes – gemäß § 118 nichtig.

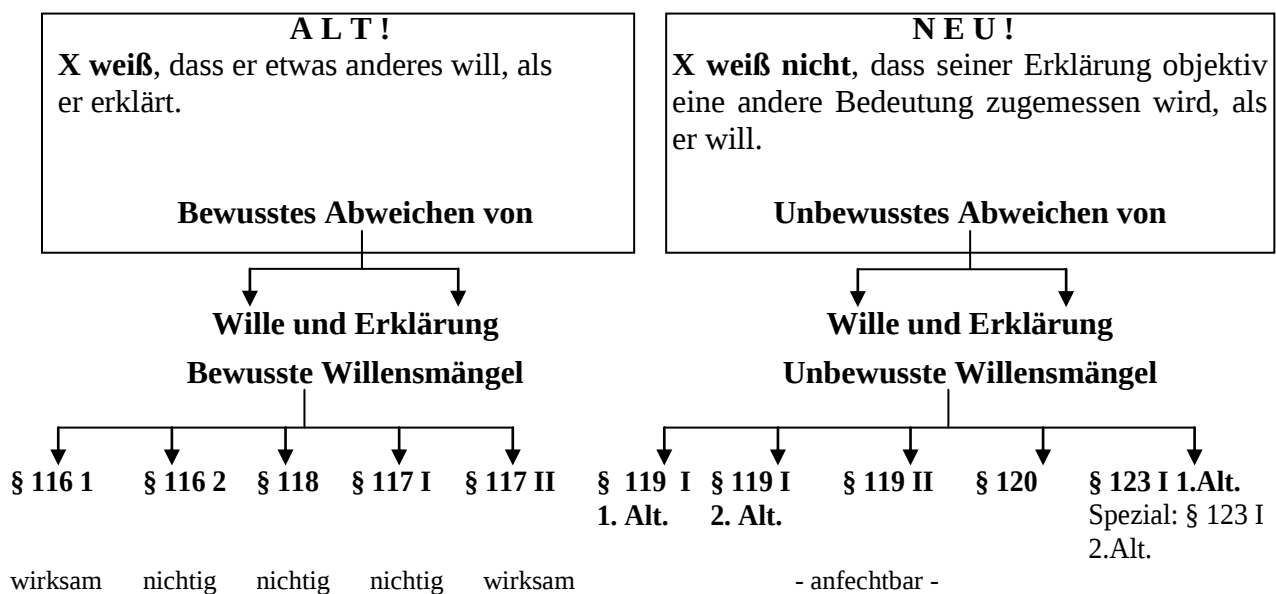
Beispiel: Kurz vor Erreichen der Gartengaststätte ruft der völlig ausgepumpte Radler am Ende einer langen Steigung sichtlich entkräftet einem fremden Wanderer zu: „Komm her, ich schenk‘ dir mein Rad!“ Der antwortet: „Danke, sehr großzügig!“

Eine gem. § 118 nichtige Scherzerklärung stellt auch die „Bestellung“ von 1 Fass Bier im obigen Beispiel dar.

Weiteres Beispiel: Der völlig gefrustete Student R kommt aus der Klausur und sagt zu einem grinsenden Frischling: „Kannst meinen Schönfelder für’n Appel und ‘n Ei haben!“ Frischling: „Hier haste’n Appel und ‘n Ei! Her mit dem Schönfelder!“ Der Tauschvertrag ist gem. § 118 nichtig – kein Anspruch! Eben: Frischling!

3. Das unbewusste Auseinanderfallen von Wille und Erklärung

Ich halte noch einmal fest: Bis jetzt haben wir Mängel im Willen festgestellt, die auf dem Weg der Entstehung einer Willenserklärung auftreten können, und zwar deshalb, weil der Erklärende eine Diskrepanz zwischen Willen und Erklärung bewusst erzeugt. Nunmehr kommen wir zu Fällen, in denen eine dem Erklärenden unbewusste Diskrepanz von Wille und Erklärung besteht.



Bis jetzt galt für den Gesetzgeber das alte Freund-Feind-Denken, schwarz oder weiß: Entweder die Willenserklärung ist nichtig (§§ 116 S. 2, 118, 117 Abs. 1) oder wirksam (§§ 116 S. 1, 117 Abs. 2) – ein Drittes gab es nicht.

Ab jetzt taucht Neues auf! Nämlich die raffinierte Variante einer Rechtsfolge „Vernichtbarkeit“ der Willenserklärung statt Nichtigkeit oder Wirksamkeit. Die juristische Evolution schreitet fort: nichtig – wirksam – anfechtbar.

Die recht vielschichtige Fallgruppe des unbewussten Abweichens der rechtsgeschäftlichen Erklärung vom rechtsgeschäftlichen Willen zeichnet sich dadurch aus, dass der Erklärende nicht weiß, dass sich sein Wille nicht mit dem objektiven Inhalt seiner Erklärung deckt.

Man spricht daher in allen von dieser Fallgruppe umfassten Fallkonstellationen entsprechend dem allgemeinen Sprachgebrauch vom **Irrtum** des Erklärenden (außer im Fall von § 123).

In den anschließenden Erläuterungen untersuche ich aus Gründen der besseren Verständlichkeit zunächst die Frage, welche **Rechtsfolge** das Gesetz an das Vorhandensein eines Irrtums knüpft, anschließend werde ich Dir im Einzelnen darstellen, unter welchen **Voraussetzungen** ein juristisch relevanter Irrtum vorliegt.

Die Rechtsfolgen des Irrtums

Lies bitte zunächst vorweg in folgenden Paketen folgende Paragraphen:

- Paket 1:** § 119 Abs. 1, den Du bitte in zwei Paragraphen sezierst, § 119 Abs. 1 a („Erklärung“) und § 119 Abs. 1 b („Inhalt“)
- Paket 2:** § 119 Abs. 2, den Du gleichermaßen in a. („Sache“) und b. („Person“) zerlegen und umformulieren solltest
- Paket 3:** § 123 Abs. 1, sezierst in a. „Täuschung“ und b. „Drohung“
- Paket 4:** §§ 142 Abs. 1, 143 Abs. 1, Abs. 2
- Paket 5:** §§ 121, 124

Und jetzt ein Beispielfall: *V will K sein Pferd „Hatatitla“ verkaufen für 10.000 €. In das schriftliche Angebot setzt V versehentlich statt 10.000 € nur 1.000 € ein. K nimmt das Angebot rechtzeitig an und verlangt von V gem. § 433 Abs. 1 Übereignung von „Hatatitla“.*

Bei V liegt ein Irrtum vor. Er weiß nicht, dass sein subjektiver Wille 10.000 € und seine objektive Erklärung 1.000 € auseinander fallen. Wille und Erklärung fallen unbewusst auseinander.

Bei der Frage, welche Rechtsfolge das Gesetz an das Vorliegen eines solchen Irrtums knüpfen sollte, befand sich der Gesetzgeber in einer leicht nachzuvollziehenden, zwickmühlenartigen Kollision zweier gegensätzlicher Interessen:

- Im Interesse des Irrrenden V liegt es nahe, seiner Erklärung keine Bedeutung zukommen zu lassen, sie also für nichtig zu erklären, um ihn nicht an einer Rechtsfolge festzuhalten, die er nicht gewollt hat. Also: Nichtigkeit!
- Einer solchen z.B. den Regelungen der §§ 105, 118, 117 Abs. 1 vergleichbaren Lösung widerspricht aber das Interesse des Erklärungsempfängers K, der sich bis zur Aufdeckung des Irrtums regelmäßig schon auf die Willenserklärung eingestellt hat, ohne von dem Irrtum des Erklärenden wissen zu können; ihm wäre sicherlich die Lösung nach § 116 S. 1 sympathischer. Also: Gültigkeit!

Nimm an, wegen des besonders günstigen Kaufangebotes schlägt der K ein anderes Angebot bzgl. des Pferdes „Iltschi“ aus. Wenn nun das günstige Angebot „Hatatitla“ im Falle eines Irrtums des Anbietenden V nichtig wäre, könnte K nicht mehr auf das andere Angebot „Iltschi“ eingehen, weil dieses inzwischen gem. § 146 1. Alt. erloschen ist.

Der Gesetzgeber hat sich aus diesem Grunde für einen beide Interessen berücksichtigenden Mittelweg entschieden, den ich Dir zunächst deduktiv und anschließend induktiv erläutern will.

- a. In keinem Falle ist die Erklärung allein wegen eines Irrtums der Erklärenden von vornherein nichtig. Umgekehrt sind sogar alle Willenserklärungen, denen ein Irrtum zugrunde liegt, zumindest zunächst uneingeschränkt wirksam (wenn die allgemeinen Wirksamkeitsvoraussetzungen vorliegen, was hier unterstellt wird).
- b. In einigen, im Gesetz genau abgegrenzten Fällen des Irrtums (§ 119 Abs. 1, Abs. 2) geht der Gesetzgeber nun von seinem Freund-Feind-Denken „nichtig oder wirksam“ ab und räumt dem Erklärenden das Recht ein, durch eine besondere weitere Willenserklärung, die sog. **Anfechtungserklärung**, im Nachhinein der Erklärung die Wirksamkeit zu nehmen. Erst aufgrund der Anfechtung und nur, wenn diese überhaupt erklärt wird, wird die ursprüngliche Willenserklärung unwirksam, dann aber von vornherein (ex-tunc), § 142 Abs. 1.

Also: Die Willenserklärung des V ist nicht nichtig! Sie ist wirksam, aber vernichtbar, d.h., sie kann durch eine einseitige, im Ermessen des V stehende Anfechtungswillenserklärung vernichtet werden, so der bedeutende § 142 Abs. 1.

- c. Zum Ausgleich von Nachteilen, die der Erklärungsempfänger K durch die nachträglich eintretende Nichtigkeit erleiden kann, steht diesem gegen den Anfechtenden V unter bestimmten Voraussetzungen ein Schadenersatzanspruch zu, § 122, ein Umstand, der den V

vielleicht veranlassen könnte, nicht den Weg der Anfechtung zu gehen. (Im Übrigen soll es honorige Leute geben, die sagen: „Was ich erklärt habe, gilt!“)

Bitte präge Dir die vorstehende Systematik genau ein, ihre Unkenntnis ist erfahrungsgemäß in Klausuren häufig eine Quelle folgenreicher Fehler.

Die Irrtumsanfechtung

Beispielsfälle: Student Felix Flott möchte von dem Gebrauchtwagenhändler Willi Windig einen VW-Cabrio kaufen.

- a. Felix bietet dem Windig versehentlich einen Preis von 5.400 €. Tatsächlich wollte er 4.500 € sagen. Mehr als 4.500 € hat Felix nicht zur Verfügung. Windig nimmt das Angebot sofort an.
- b. Felix fragt zunächst nach dem Preis und versteht 4.100 €, obwohl Windig „4.900 €“ gesagt hatte. Felix erklärt erfreut: „Ich nehme an!“
- c. Felix möchte mit dem Cabrio nur seine Chancen bei einer Kommilitonin, auf die er ein Auge geworfen hat, steigern. Ansonsten fährt er lieber geschlossene und schnellere Pkw. Kurz nach dem Kauf gibt die Kollegin ihre Verlobung mit einem radfahrenden Studenten bekannt. Für Felix bricht eine Welt zusammen – auch der Kaufvertrag?
- d. Felix glaubt aufgrund des 5-stelligen Kilometerzählers, der Wagen sei 91.400 km gelaufen. Tatsächlich beträgt die Laufleistung 191.400 km. Vor diesem Hintergrund nimmt Felix das für einen Kilometerstand von 91.400 km angemessene Angebot von 4.900 € des Windig an.

Ist Felix in den einzelnen Fällen zur Anfechtung seiner Willenserklärung berechtigt?

Der Erklärungsirrtum

Ein Anfechtungsrecht besteht zunächst bei Vorliegen eines **Erklärungsirrtums**. Von einem solchen spricht man gem. § 119 Abs. 1 2. Alt. dann, wenn der Erklärende eine Willenserklärung mit dem Inhalt, den sie tatsächlich hat, überhaupt nicht abgeben wollte. So liegt der Fall a., weil Felix den Preis von 5.400 € tatsächlich nicht anbieten wollte und nur versehentlich genannt hat.

Die Fälle des Erklärungsirrtums sind dadurch gekennzeichnet, dass der Erklärende sich verschreibt, verspricht, vergreift, oder in ähnlicher Weise „vertut“. Das heißt, er verwendet ein falsches Erklärungszeichen. Auch der versehentliche Kauf eines gelben Radioweckers anstelle des an sich gewollten roten (vgl. das obige Beispiel) stellt einen solchen Fall des Erklärungsirrtums dar. Der Erklärende will bei einem Erklärungsirrtum die fragliche Willenserklärung gar nicht abgeben; er weiß gar nicht, was er sagt. Der Mangel steckt im Erklärungsteil der Willenserklärung.

Dass ein Fall des Erklärungsirrtums vorliegt, bewirkt allein die Anfechtbarkeit der betroffenen Willenserklärung allerdings noch nicht. § 119 Abs. 1 verlangt vielmehr weiter, dass „anzunehmen ist, dass der Erklärende bei Kenntnis der Sachlage und verständiger Würdigung des Falles die Willenserklärung nicht abgegeben“ hätte. Das Gesetz stellt also zusätzlich darauf ab, dass der Irrtum für die Abgabe der Willenserklärung **kausal** gewesen sein muss. Es muss mithin anzunehmen sein, dass der Erklärende, wenn ihm der Irrtum nicht unterlaufen wäre, die betreffende Willenserklärung auch nicht abgegeben hätte.

Beispiel: *Lydia Lustig ist begeisterte Leserin der Kriminalromane von Agatha Christie, die sie inzwischen bis auf zehn Stück alle kennt. Insbesondere fehlen ihr noch die Bände 80 und 81, die zeitweilig vergriffen waren. Obwohl sie eigentlich Band 80 bestellen will, bestellt Lydia nach Erscheinen einer Neuauflage bei einer Versandbuchhandlung Band 81, den sie bald darauf erhält. Während der Lektüre des Buches, das ihr wider Erwarten nicht gefällt, bemerkt Lydia ihren Irrtum. Kann sie ihr Kaufangebot anfechten?*

Auch in diesem Falle liegt ein Erklärungsirrtum vor, weil Lydia den bestellten Band 81 tatsächlich nicht bestellen wollte. Dennoch kann sie ihre Willenserklärung nicht anfechten, weil anzunehmen ist, dass ihr bei der Bestellung Band 81 genauso lieb war, sie also in jenem Zeitpunkt die Verwechslung hätte auf sich beruhen lassen.

Im Beispielsfall a. ist die erforderliche Kausalität gegeben, weil Felix schon gar nicht die Mittel hat, den höheren Betrag auszugeben.

Der Inhaltsirrtum

Ebenfalls zur Anfechtung berechtigt der sog. **Inhaltsirrtum**. Er liegt gem. § 119 Abs. 1 1. Alt. vor, wenn der Erklärende zwar die fragliche Erklärung genauso abgeben will, wie er es tut, ihr aber inhaltlich eine falsche Bedeutung beimisst, also „über den Inhalt im Irrtum“ ist. Besser würden wir statt von Inhaltsirrtum von Bedeutungsirrtum reden, ich glaube, es wäre plastischer. Der Erklärende will bei einem Inhaltsirrtum die fragliche Willenserklärung so (!) nicht abgeben; er weiß, was er sagt – er weiß aber nicht, was er damit sagt. Der Mangel steckt im Geschäftswillenteil der Willenserklärung.

Das lässt sich am besten durch das Beispiel verdeutlichen: Im Fall b. liegt kein Erklärungsirrtum vor, weil Felix die Erklärung, die er abgegeben hat, so auch abgeben wollte. Felix hat zum Ausdruck gebracht, er nehme das Angebot des Windig an, und wollte dies auch. Er hat sich allerdings über die Bedeutung seiner Erklärung geirrt: Während Felix annahm, er gehe auf ein Vertragsangebot über den günstigen Preis von 4.100 € ein, hat er in Wahrheit eine Willenserklärung mit dem Inhalt: „Ich nehme das Angebot über 4.900 € an“ abgegeben.

Die äußere Erklärung von „4.100 €“ war gewollt; Felix wusste aber nicht, welche Bedeutung der Rechtsverkehr ihr beimaß.

Auch ein Inhaltsirrtum berechtigt gem. § 119 Abs. 1 1. Alt. den Erklärenden nur dann zur Anfechtung, wenn er für seine Erklärung kausal war.

Ein Beispiel für fehlende Kausalität (Abwandlung des obigen Beispiels): Nach Erscheinen der Neuauflage erhält Lydia als Stammkundin von der Versandbuchhandlung ein schriftliches Angebot, Band 81 der Krimiserie zu kaufen. Lydia meint versehentlich, ihr sei Band 80 angeboten worden, und bestellt sofort, indem sie „Ihr freundliches Angebot“ annimmt.

Auch hier liegt ein Inhaltsirrtum vor, weil Lydia sich über den objektiven Inhalt ihrer Erklärung – nämlich die Annahme des Angebotes, Band 81 zu kaufen – irrt, indem sie annahm, auf ein Angebot einzugehen, das Band 80 betraf. Wiederum kann Lydia aber wegen fehlender Kausalität ihre Willenserklärung nicht anfechten, weil anzunehmen ist, dass sie ohne die Verwechslung auch Band 81 gekauft hätte.

Im Beispielsfall b. ist die erforderliche Kausalität gegeben, weil ohne Anhaltspunkte hierfür nicht angenommen werden kann, dass Felix 800 € und damit fast ein Fünftel mehr als die von ihm angenommene Summe von 4.100 € aufzubringen bereit gewesen wäre.

Zur Abgrenzung: Es ist schon teuflisch schwierig, den einen Irrtum vom anderen abzugrenzen. Ich versuche es dennoch erneut mit folgendem

Beispiel: Das Reisebüro schickt Jupp Schmitz ein Sonderangebot über zwei Reisen zu:

1. Südamerika im Bus,

2. Südafrika im Bus

Preis jeweils 2000 €. Jupp schreibt prompt zurück:

Variante 1: „Ich buche die Südamerikareise.“
Er dachte, es handele sich dabei um Florida!

Variante 2: „Ich buche die Südafrikareise.“
Er wollte schreiben: „Südamerikareise“.

Während Jupp in Variante 2 die Erklärung „Südafrikareise“ überhaupt nicht abgeben wollte, sich nur verschrieben hatte, wollte er in Variante 1 die Erklärung „Südamerikareise“ sehr wohl äußerlich abgeben, allerdings nicht mit dieser Bedeutung (südamerikanischer Kontinent), sondern mit dem Inhalt „Florida“ (Süden der U.S.A.); er wollte sie nicht so (!) abge-

ben, wie der Verkehr, das Reisebüro, sie verstehen musste, nämlich „südamerikanischer Kontinent“.

Ich präsentiere Dir jetzt eine kleine Gegenüberstellung. Spiele sie mit den Ausgangsfällen einmal durch!

Abgrenzung Inhalts-/Erklärungsirrtum

§ 119 Abs. 1 BGB

Inhaltsirrtum § 119 Abs. 1 1. Alt.	Erklärungsirrtum § 119 Abs. 1 2. Alt
Irrtum über den Erklärungsinhalt § 119 Abs. 1 1. Alt.	Irrtum über die Erklärungshandlung § 119 Abs. 1 2. Alt.
Hauptfälle: Irrtum über Person des Geschäftsgegners (A statt B) Geschäftsart (Tausch statt Schenkung) Geschäftsgegenstand (Auto statt Pferd)	„Vertunfälle“ versprechen, vergreifen, verschreiben, verle- sen, vertippen, ...
Erklärender will die fragliche WE nach Inhalt + Bedeutung so (!) nicht abgeben	Erklärender will die fragliche WE über- haupt nicht abgeben
Hier liegt der Mangel ↓ ----- ----- -----→ Wille Erklärung Geschäftswille	Hier liegt der Mangel ↓ ----- ----- -----→ Wille Erklärung
Erklärender weiß nicht, was er <u>damit</u> sagt.	Erklärender weiß nicht, <u>was</u> er sagt.
Irrtum der Bedeutung der Erklärung	Irrtum bei Umsetzung des Willens in die Er- klärung
Die äußere Erklärung ist gewollt.	Die äußere Erklärung ist so nicht gewollt.
Ich habe erklärt, was ich erklären wollte; aber meine Erklärung bedeutet in Wahrheit etwas anderes, als ich wollte.	Ich habe nicht erklärt, was ich erklären wollte, <u>weil</u> ich mich „ver-tan“ habe.

Merksatz zum Inhaltsirrtum: Der Erklärende weiß, was er sagt, er weiß aber nicht, was er damit sagt.

Merksatz zum Erklärungsirrtum: Der Erklärende weiß gar nicht, was er sagt.

Der Unterschied mag auch deutlich werden an den verschiedenen Voraussetzungen, die in den Beispielfällen a. und b. nötig sind, um Felix auf seinen Irrtum aufmerksam zu machen: Während es im Falle a. ausreichen würde, Felix darauf hinzuweisen, er habe 5.400 € (und nicht 4.500 €) als Angebot genannt, genügt im Fall b. der Hinweis nicht, er habe das Angebot des Windig angenommen, weil ihm das selbst klar ist. Hier muss Felix darüber hinaus aufgeklärt werden, dass das Angebot nicht 4.100 €, sondern in Wahrheit 4.900 € lautete.

Die Unterscheidung zwischen beiden Arten des Irrtums kann im Einzelfall schwierig zu treffen sein. Das hat seine Ursache auch darin, dass jeder Erklärungsirrtum zugleich auch die Tatbestandsvoraussetzungen des Inhaltsirrtums erfüllt (wer sich verschreibt – Erklärungsirrtum! –, weiß eben nicht, welchen Inhalt seine Erklärung hat). Der Erklärungsirrtum ist also ein Unterfall des Inhaltsirrtums. Da die Rechtsfolgen beider Irrtumsarten identisch sind, kann nicht selten dahinstehen, ob der spezielle Fall des Erklärungsirrtums oder der Grundfall des Inhaltsirrtums vorliegt.

Der Eigenschaftsirrtum

Mit den soeben erläuterten Fällen des Erklärungs- und des Inhaltsirrtums sind alle Irrtumsfälle erfasst, die bei der Abgabe der Willenserklärung auftreten.

Zu erörtern bleiben die Fälle des Irrtums bei der im Vorfeld der Willenserklärung erfolgenden Willensbildung. Wir müssen also noch einmal die Fälle des **Motivirrtums** aufgreifen.

Der Motivirrtum berechtigt, wie gesagt, grundsätzlich **nicht** zur Anfechtung der Willenserklärung. Dies hat seinen Grund insbesondere darin, dass sonst nahezu schrankenlos Rechtsgeschäfte nachträglich für nichtig erklärt werden könnten, was das Prinzip der Rechtssicherheit in einer nicht zu vertretenden Weise einschränken würde. So hat im obigen Beispielfall c. Felix nicht die Möglichkeit, seine Vertragserklärung anzufechten und damit den Kaufvertrag unwirksam werden zu lassen. Weitere Beispielfälle findest Du oben bei den Motiven für den Kauf des Weckers.

Eine wichtige Ausnahme zu dem Grundsatz der Unanfechtbarkeit des Motivirrtums stellt der sog. **Eigenschaftsirrtum** dar.

Gemäß § 119 Abs. 2 berechtigt nämlich auch der „Irrtum über solche Eigenschaften der Person oder der Sache, die im Verkehr als wesentlich angesehen werden“, zur Anfechtung. Der Eigenschaftsirrtum ist ein Unterfall des Motivirrtums und betrifft alle Beweggründe (Motive) des Erklärenden, die sich auf verkehrswesentliche Eigenschaften der Person oder der Sache beziehen.

- Als verkehrswesentliche **Eigenschaften einer Sache** sind alle diejenigen Merkmale anzusehen, die aus allgemeiner Sicht ihren Wert erhöhen. Kurz: alle wertbildenden Faktoren.

Ein Beispiel bildet der obige Fall d.: Felix wusste, dass er erklärt, er kaufe einen Wagen für 4.900 €; er wusste auch, was er damit erklärt, so dass ein Inhalts- oder Erklärungsirrtum ausscheidet; Wille und Erklärung fielen nicht unbewusst auseinander. Er ist jedoch zu dieser – an sich korrekten – Willenserklärung „bewogen“, „motiviert“ worden, durch die Annahme, das Auto sei erst 91.400 km gelaufen. Dieses Motiv war falsch! Ob der Wagen aber 91.400 km oder 100.000 km mehr gelaufen ist, stellt wegen der damit verbundenen Abnutzung nach allgemeiner Anschauung einen wertbildenden Faktor dar. Es liegt somit ein Eigenschaftsirrtum vor, weil Felix zu Unrecht angenommen hat, der Wagen sei lediglich 91.400 km gelaufen und weise damit einen höheren Wert auf, als dies tatsächlich der Fall war.

Eine verkehrswesentliche Eigenschaft bilden z.B. auch die Echtheit eines Kunstwerkes sowie die Bebaubarkeit eines Grundstückes, die Größe, das Material, die Qualität, die Herkunft, das Alter oder die Quantität.

- Welche **Eigenschaften einer Person** als verkehrswesentlich anzusehen sind, hängt von der Art des abgeschlossenen Geschäftes ab. Maßgeblich ist dabei, ob gerade bei solchen Geschäften nach der allgemeinen Verkehrsanschauung die fragliche Eigenschaft des Betroffenen für den Erklärenden von Bedeutung ist (Geschlecht, Alter, Sachkunde, Vertrauenswürdigkeit, Gebrechlichkeit).

Beispiel: Vermieter V schließt einen langfristigen Mietvertrag mit M über ein möbliertes Zimmer. Anschließend erfährt er, dass M mehrfach wegen Betruges und Diebstahls verurteilt ist. Das strafrechtliche Vorleben des M stellt eine verkehrswesentliche Eigenschaft seiner Person i.S. des § 119 Abs. 2 dar, weil die Aufrechterhaltung eines Mietverhältnisses dem Vermieter nur zugemutet werden kann, wenn dieser sicher sein kann, dass die vermieteten Sachen nicht gestohlen werden und der Mietzins entrichtet wird.

Demgegenüber hätte V als Verkäufer kein Anfechtungsrecht, wenn er in einem Bargeschäft dem M z.B. ein Fernsehgerät verkauft hätte, weil es nach der allgemeinen Verkehrsschauung für einen Verkäufer, der sein Geld erhalten hat, regelmäßig ohne Bedeutung ist, ob der Käufer früher Diebstähle und Betrügereien begangen hat.

- Verkehrswesentlich sind die Eigenschaften dann, wenn sie entweder ausdrücklich oder zumindest stillschweigend zum Vertragsinhalt gemacht worden sind, wenn sie also im „Verkehr“ und nicht nur subjektiv von einer Partei als „wesentlich“ angesehen werden.
- In beiden Fällen des Eigenschaftsirrtums – a. und b. – ist weitere Voraussetzung für das Anfechtungsrecht des Erklärenden, dass der Irrtum für seine Erklärung kausal war. Das ergibt sich nicht nur aus Sinn und Zweck des Anfechtungsrechtes, sondern auch indirekt aus dem Wortlaut des § 119 Abs. 2: Dieser stellt den Eigenschaftsirrtum nämlich ausdrücklich dem Inhaltsirrtum gleich, für den § 119 Abs. 1 dieses Erfordernis aufstellt (§ 119 Abs. 2 i.V. mit § 119 Abs. 1).

Kurzer Zwischenstopp:

Damit ergeben sich für Dich folgende Prüfungspakete für den Anfechtungsgrund:

1. § 119 Abs. 1 1. Alt.: Inhaltsirrtum

- a. Irrtum über die Bedeutung der Erklärung
- b. Bei Abgabe der WE
- c. Kausalität zwischen a. und b.

2. § 119 Abs. 1 2. Alt.: Erklärungsirrtum

- a. Irrtum in der Erklärungshandlung
- b. Bei Abgabe der WE
- c. Kausalität zwischen a. und b.

3. § 119 Abs. 2: Eigenschaftsirrtum

- a. Irrtum im Motiv
- b. Über wertbildende Faktoren, also Eigenschaften
 - ba. der Sache
 - bb) der Person
- c. Bei Abgabe der WE
- d. Verkehrswesentlichkeit
- e. Kausalität zwischen a., b. und c.

Liegt einer der dargelegten Irrtumsfälle, die zur Anfechtung berechtigen, vor, so bildet er den sog. **Anfechtungsgrund**. Neben den Irrtumsfällen gibt es weitere Anfechtungsgründe. Diese werden wir weiter unten erörtern.

Der Grundsatz: „Auslegung geht vor Anfechtung“

Für alle drei soeben erläuterten Fälle des Irrtums ist noch der **wichtige Grundsatz** zu erörtern, wonach vor einer evtl. Anfechtung der Willenserklärung wegen Irrtums zunächst eine Auslegung der Willenserklärung zu erfolgen hat, sofern die Umstände hierfür Anlass geben.

Dies sei zunächst an unserem Beispielsfall b. kurz näher erläutert: Das soeben zutreffend erarbeitete Ergebnis, wonach in jenem Beispielsfall ein Inhaltsirrtum vorliegt, setzt voraus, dass die Erklärung von Felix inhaltlich tatsächlich von dem abweicht, was er erklären wollte. Die knappe Erklärung von Felix darf in ihrer ausführlichen Fassung also nicht lauten: „Ich kaufe den Wagen für 4.100 €“. Denn dann hätte er ja gerade das zum Ausdruck gebracht, was er zum Ausdruck bringen wollte.

Was der Inhalt der tatsächlich erklärten Willenserklärung ist, ist – sofern der Wortlaut nicht eindeutig ist – nach den Grundsätzen der §§ 133 und 157 durch **Auslegung** zu ermitteln. Erst wenn diese Auslegung die Irrtumskonstellation (unbewusstes Abweichen von Wille und Erklärung) ergibt, ist Raum für eine Anfechtung.

Im Beispielsfall b. ist die Auslegung der Annahmeerklärung von Felix notwendig, weil die Erklärung „Ich nehme an“ keine Willenserklärung darstellt, die allein aus ihrem Wortlaut heraus verständlich wäre. Erst eine Berücksichtigung der Gesamtumstände, insbesondere des Inhaltes der vorangegangenen Angebotserklärung des Windig über den Preis von 4.900 €, ergibt, dass die Erklärung von Felix nur als Annahme des Vertragsangebotes zu diesem höheren Preis von 4.900 € verstanden werden kann. Denn:

Vertragserklärungen sind als empfangsbedürftige Willenserklärungen gem. §§ 133, 157 so auszulegen, wie sie der Erklärungsempfänger nach Treu und Glauben unter Berücksichtigung der Verkehrssitte verstehen durfte.

Entscheidend ist also nicht, welche Bedeutung Felix seinen Worten „Ich nehme das Angebot an“ beigemessen hat (4.100 €), sondern wie Windig sie vernünftigerweise verstehen musste (4.900 €). Aus diesem Grunde lautet die Erklärung von Felix in ihrer ausführlichen Form vom objektiven „Empfängerhorizont Windig“ her: „Ich nehme Ihr Angebot, mir den Wagen für 4.900 € zu verkaufen, an.“ Sie weicht mithin von seinem wahren Willen ab und berechtigt Felix zur Anfechtung der Erklärung.

Die vorstehenden Überlegungen gehen von der Grundlage aus, dass das Angebot des Windig über 4.900 € lautet. Dies ist allerdings nicht selbstverständlich, weil es sich bei dem Vertragsangebot gem. § 145 um eine empfangsbedürftige Willenserklärung handelt und der Empfänger – hier Felix – die Erklärung mit dem Inhalt 4.100 € wahrgenommen hat.

Die Anwendung des vorstehend hervorgehobenen Grundsatzes bestätigt jedoch die Richtigkeit unserer Prämisse: Maßgeblich ist danach nämlich nicht, wie Felix die Erklärung verstanden hat, sondern wie er sie gem. §§ 133, 157 nach Treu und Glauben unter Berücksichtigung der Verkehrssitte von seinem Empfängerhorizont aus verstehen musste. Angesichts des klaren Wortlauts des Angebotes, der für eine Auslegung schon gar keinen Raum lässt, musste Felix daher die Erklärung des Windig als ein Angebot über 4.900 € verstehen.

Wusste z.B. im Ausgangsfall a. Windig aus der Vorkorrespondenz, dass Felix nur 4.500 € zur Verfügung hatte und nicht mehr als diese 4.500 € zahlen will, so kommt der Kaufvertrag nach Auslegung über §§ 133, 157 zum Preise von 4.500 € zustande. Der Erklärungsirrtum des Felix wirkt sich also nicht aus, er kann nicht anfechten.

Die vorstehenden Ausführungen betreffen wesentliche Grundlagen der Willenserklärungs- und Vertragslehre und müssen zumindest im hier skizzierten Umfang sicher beherrscht werden. Dabei lässt sich das Verhältnis der beiden betroffenen Rechtsinstitute mit dem Schlagwort „**Auslegung geht vor Anfechtung**“ beschreiben. Eine Missachtung dieses Grundsatzes kann durch eine verfehlte, weil überflüssige Prüfung der Irrtumsanfechtung zur Unbrauchbarkeit wesentlicher Teile einer Klausur führen. Du darfst eine Anfechtung immer erst dann prüfen, wenn Du zuvor die Willenserklärungen ausgelegt haben!

Die mithin vorrangig vorzunehmende Auslegung der Willenserklärungen kann im Einzelfall recht schwierig sein, wie der anschließende Übungsfall Dir zeigen soll. Die Lösungsskizze zu diesem Fall findest Du im weiteren Verlauf dieses Kapitels, was als Anregung zur zunächst selbständigen Arbeit an dem schwierigen Fall zu verstehen sein soll.

Kleiner, aber feiner Übungsfall zur Abgrenzung der Auslegung einer Willenserklärung von deren Anfechtung wegen Irrtums.

Boardercollie „Sam“

Fritz Winkler ist Eigentümer des 5-jährigen Schäferhundes „Sam“. Eines Tages erhält er einen etwa gleichaltrigen weiteren Hund geschenkt, nämlich einen Boardercollie, der ebenfalls auf den Namen „Sam“ hört. Beide Tiere haben jeweils einen Wert von etwa 1.000 €.

Nach einer Weile möchte sich Winkler von dem Boardercollye wieder trennen, nachdem dieser den Schäferhund mehrfach lebensgefährlich gebissen hat. Er schreibt an den Tierfreund Ludwig Horler, den er bei einem Spaziergang mit einem der beiden Hunde kennen gelernt hat, einen Brief mit folgendem Wortlaut: „Ich biete Ihnen Sam für 1.000 € zum Kauf an.“ Dabei geht Winkler davon aus, dass Horler nur von dem Collye wisse, weil er – Winkler – damals mit dem Collye spazieren gegangen sei. Postwendend schreibt Horler zurück: „Ich nehme Ihr Angebot an.“

Frage I. Ist zwischen Winkler und Horler ein Kaufvertrag zustande gekommen?

1. Variante

Kann Winkler die Zahlung von 1.000 € verlangen, wenn Horler in Wahrheit auch von dem Schäferhund wusste, weil er Winkler auch mit diesem Hund bereits getroffen hatte?

2. Variante

Kann Winkler die Zahlung von 1.000 € verlangen, wenn Horler meint, Winkler damals mit dem Schäferhund getroffen zu haben, und deswegen das Angebot und seine Annahme auf dieses Tier bezieht, obwohl er tatsächlich Winkler nur mit dem Collye gesehen hatte?

3. Variante

Wie ist es, wenn Winkler zwar meint, damals mit dem Collye unterwegs gewesen zu sein, in Wahrheit aber bei dem einzigen Treffen von beiden den Schäferhund bei sich hatte?

Frage II. In welchen der vorgenannten Fällen kann wer mit welcher Begründung die Anfechtung erklären?

Zu Frage I. 1. Variante:

Anspruchsgrundlage: § 433 Abs. 2. Voraussetzung ist ein wirksamer Vertragsschluss, also u.a. wirksames Angebot und wirksame Annahme.

Angebot durch Winkler?

Die Angebots-Erklärung des Winkler müsste präzise und vollständig sein, mithin alle (lat.; Essentialia negotii) aufweisen. Dies ist hinsichtlich des Kaufgegenstandes zweifelhaft, weil dieser durch den Wortlaut nicht eindeutig beschrieben ist (Wer ist Sam?).

Notwendig ist also die Auslegung der Erklärung anhand der §§ 133, 157. Diese hat wie bei allen empfangsbedürftigen Willenserklärungen, darauf abzustellen, wie der Erklärungsempfänger die Erklärung nach Treu und Glauben unter Berücksichtigung der Verkehrssitte verstehen musste.

Die Auslegung führt nicht zu einem eindeutigen Ergebnis, da Horler beide Tiere kannte und für ihn kein Kriterium zur Verfügung stand, das ihm Gewissheit darüber hätte vermitteln kön-

nen, welcher Hund gemeint war. Andererseits durfte Horler mangels näherer Anhaltspunkte auch nicht etwa annehmen, dass Winkler ihm einen der beiden Hunde nach seiner (des Horler) Auswahl anbieten wollte.

Es liegt daher kein Angebot und somit überhaupt kein Vertrag vor.

Zu Frage II 1. Variante:

Da kein Vertrag vorliegt, liegt auch kein anfechtbares Rechtsgeschäft vor!

Zu Frage I. 2. Variante:

Anspruchsgrundlage ist wiederum § 433 Abs. 2: Zum Einstieg s.o.

Die Auslegung führt diesmal dazu, dass ein vollständiges Angebot vorliegt, nämlich mit dem Inhalt „Collie“. Denn aus der Sicht des Empfängers ist die Erklärung (bei identischem Wortlaut!) jetzt nicht mehr mehrdeutig: Horler hat nämlich von dem zweiten Hund, „Schäferhund Sam“, keine Kenntnis, so dass sich das Angebot aus seiner – allein maßgeblichen – Sicht auf den einen, ihm bekannten Hund, „Collie Sam“, beziehen muss. Bei der Frage, welcher der beiden Hunde aus der Sicht von Horler gemeint gewesen sein muss, muss dessen Irrtum (zunächst) außer Betracht bleiben: Maßgeblich ist nämlich die vernünftige Betrachtungsweise eines objektiven Empfängers, der den Kenntnisstand von Horler hat, der also weiß, dass Winkler damals mit dem Collie unterwegs war.

Durch die Antwort ist mithin ein Kaufvertrag gem. § 433 über den Collie zustande gekommen.

Zu Frage II 2. Variante: Diesen Vertrag kann Horler anfechten, weil er einem Inhaltsirrtum gem. § 119 Abs. 1 2. Alt. unterlegen ist: Während er meinte, durch seine Antwort auf ein Angebot bzgl. des „Schäferhundes Sam“ einzugehen, hat er in Wahrheit eine Annahmeerklärung bzgl. des „Collie Sam“ abgegeben.

Zu Frage I. 3. Variante:

In diesem Fall enthält das Schreiben des Winkler ebenfalls ein vollständiges Angebot, und zwar bezogen auf den „Schäferhund Sam“. Dies ergibt sich daraus, dass aus der Sicht des Horler nur ein Schäferhund gemeint gewesen sein kann, weil Winkler damals mit diesem Hund unterwegs war.

Der Vertrag ist also über den „Schäferhund Sam“ zustande gekommen.

Zu Frage II 3. Variante: In diesem Fall hat Winkler ein Anfechtungsrecht, weil ihm ein Inhaltsirrtum gem. § 119 Abs. 1 1. Alt. unterlaufen ist: Während er meinte, mit seinem Schreiben den „Collie Sam“ anzubieten, hat er tatsächlich den „Schäferhund Sam“ angeboten.

Die weiteren Voraussetzungen einer wirksamen Anfechtung

Wie ich oben bereits erwähnt habe, führt die wirksame Anfechtung gem. § 142 Abs. 1 zur Nichtigkeit der Willenserklärung. Wegen dieser weitreichenden Folge des § 142 Abs. 1 hat der Gesetzgeber im Interesse der Rechtssicherheit bestimmte Anforderungen an die Wirksamkeit einer Anfechtung festgelegt.

Bei § 142 Abs. 1 treffen wir auf ein wunderbares Beispiel für das den Gesetzen eingeborene Konditionalprogramm: **Wenn** (Tatbestandsvoraussetzungen) – **Dann** (Rechtsfolge).

Wenn: „Wird ein anfechtbares Rechtsgeschäft angefochten ...“

- a. „*angefochten*“ – also Anfechtungserklärung mit allem Drum und Dran innerhalb der Anfechtungsfrist
- b. „*anfechtbares Rechtsgeschäft*“ – also Anfechtungsgrund muss vorliegen

Dann: „... ist es als von Anfang an nichtig anzusehen.“

Die Anfechtungserklärung

So ist zunächst erforderlich, dass der Anfechtungsberechtigte eine **Anfechtungserklärung** abgibt (§§ 142 Abs. 1, 143 Abs. 1). Dabei handelt es sich um eine einseitige, empfangsbedürftige Willenserklärung, die formlos, ausdrücklich oder konkludent abgegeben werden kann (§§ 133, 157).

Häufig wird von der „Anfechtung des (Kauf-)Vertrages“ gesprochen. Dies ist streng genommen ungenau: Anfechten kann der Erklärende nämlich immer nur seine eigene Willenserklärung. Mehr will auch das Gesetz im § 142 Abs. 1 nicht zum Ausdruck bringen. Diese Ungenauigkeit ist jedoch unschädlich: Die durch die Anfechtung herbeigeführte Nichtigkeit der Willenserklärung eines Vertragspartners zieht nämlich immer die Unwirksamkeit des gesamten Vertrages nach sich, weil anschließend nicht mehr zwei sich deckende Willenserklärungen vorhanden sind.

Der Zugang

Die Anfechtungserklärung muss gem. § 130 Abs. 1 **wirksam werden**. Dazu ist zwischen uns schon alles gesagt!

Der Anfechtungsgegner

Die Anfechtungserklärung muss gegenüber dem sog. **Anfechtungsgegner** wirksam (Zugang gem. § 130) erfolgen, also den richtigen Adressaten treffen.

Das Gesetz bestimmt in den Absätzen 2 bis 4 des § 143 für die verschiedenen Willenserklärungen, wer jeweils der richtige Anfechtungsgegner ist. Danach ist gem. § 143 Abs. 2 bei einem Vertrag grundsätzlich der Vertragspartner und bei einem empfangsbedürftigen einseitigen Rechtsgeschäft gem. § 143 Abs. 3 S. 1 der Empfänger der Willenserklärung der Anfechtungsgegner. Die weiteren Regelungen der vorbezeichneten Absätze haben keine große praktische Bedeutung und sollen daher hier nicht weiter erörtert werden.

Dass die Erklärung gegenüber dem Anfechtungsgegner erfolgen muss, schließt nicht aus, dass ein (Empfangs-)Vertreter für den Anfechtungsgegner auftritt.

***Beispiel:** Veräußerer V hat sich bei den Verhandlungen über die Veräußerung seines Grundstückes von dem mit Generalvollmacht ausgestatteten Makler M vertreten lassen. Nach Abschluss des Vertrages will Käufer K seine Vertragserklärung anfechten. Wegen der bestehenden Vollmacht kann er die Anfechtung nicht nur dem V persönlich, sondern auch dem M als dessen Stellvertreter gegenüber erklären, §§ 164 Abs. 1, Abs. 3.*

Der Anfechtungsgrund

An dieser Stelle sind die Pakete der Anfechtungsgründe einzuprüfen: §§ 119 Abs. 1 1. Alt., 119 Abs. 1 2. Alt., 119 Abs. 2, sowie der noch zu besprechende § 123.

Die Anfechtungsfrist

Weitere Voraussetzung der Wirksamkeit der Anfechtung ist die Einhaltung der in §121 festgeschriebenen **Anfechtungsfrist**. Nach dieser Bestimmung muss die Anfechtung in den Fällen des § 119 „ohne schuldhaftes Zögern (unverzüglich) erfolgen, nachdem der Anfechtungsberechtigte von dem Anfechtungsgrunde Kenntnis erlangt hat.“

Auch diese Regelung dient der Rechtssicherheit: Es soll im Interesse des Anfechtungsgegners so schnell wie möglich Klarheit darüber geschaffen werden, ob der Anfechtungsberechtigte von seinem Anfechtungsrecht Gebrauch macht oder nicht.

Der Begriff „ohne schuldhaftes Zögern“ steht im Gegensatz zu dem Begriff „sofort“ in § 147: Während die Formulierung „sofort“ keine Verzögerung zulässt, räumt der Gesetzgeber mit den Worten „ohne schuldhaftes Zögern“ dem Berechtigten eine angemessene Überlegungsfrist ein. Verspätet (und deswegen unwirksam) ist die Abgabe der Anfechtungserklärung erst dann, wenn der Anfechtende zu lange, also „schuldhaft“ zögert. Eine feste Regel über die Dauer der dem Anfechtenden zustehenden Überlegungsfrist kann nicht generell gegeben werden, weil die in Betracht kommenden Fälle zu unterschiedlich sind. So wird man z.B. im Falle eines umfangreichen Vertragswerkes, von dem große Werte betroffen sind, dem Anfechtungsberechtigten eine längere Überlegungsfrist einräumen müssen als in den vorgenannten Beispielsfällen über den Erwerb des VW-Cabrio.

Der Gesetzgeber hat im § 121 Abs. 1 eine sog. „Legaldefinition“ vorgenommen, indem er die Formulierung „ohne schuldhaftes Zögern“ dem Begriff „unverzüglich“ zuordnete. Damit ist festgelegt, dass der an mehreren Stellen des Gesetzes (auch anderer Gesetze) auftauchende Begriff „unverzüglich“ eben nicht „sofort“, sondern „ohne schuldhaftes Zögern“ bedeutet.

Nach dem ausdrücklichen Wortlaut des § 121 Abs. 1 Satz 2 muss bei einer Anfechtung unter Abwesenden lediglich die Absendung der Anfechtungserklärung unverzüglich erfolgen. Eine anschließend etwa verzögerte Übermittlung macht die Anfechtung nicht wegen Verspätung unwirksam. Wirksam wird die Anfechtung in diesen Fällen allerdings nach der allgemeinen Regel des § 130 Abs. 1 S. 1 trotzdem erst mit ihrem Zugang bei dem Erklärungsempfänger, was im Hinblick auf die Bestimmung des § 130 Abs. 1 Satz 2 Bedeutung haben kann.

Wenn mithin die vorgenannten Voraussetzungen

- **Anfechtungserklärung** gem. §§ 133, 157, 143 Abs. 1, 142 Abs. 1
- **Wirksamwerden** gem. § 130 Abs. 1
- **Richtiger Adressat** gem. § 143 Abs. 2 - Abs. 4
- **Anfechtungsgrund**
 - § 119 Abs. 1 1. Alt.
 - § 119 Abs. 1 2. Alt.
 - § 119 Abs. 2
- **Anfechtungsfrist** gem. § 121 vorliegen,

dann ist ein „anfechtbares Rechtsgeschäft“ (Anfechtungsgrund) „wirksam angefochten“ (Anfechtungserklärung) und bewirkt gem. § 142 Abs. 1 die Nichtigkeit der Willenserklärung extunc.

Die weiteren Anfechtungsgründe

Wie oben schon angedeutet, stellen die verschiedenen Arten des Irrtums nicht die einzigen Anfechtungsgründe dar. Vielmehr berechtigen gem. § 123 Abs. 1 auch die arglistige Täuschung (1. Alt.) und die widerrechtliche Drohung (2. Alt.) zur Anfechtung.

Beide Fälle sind dadurch gekennzeichnet, dass bei ihnen Wille und Erklärung des Erklärenden deswegen auseinanderfallen, weil der Vertragspartner oder ein Dritter auf den Willen des Erklärenden Einfluss nimmt und so bewirkt, dass dieser eine Erklärung abgibt, die er tatsächlich nicht abgeben will. Es handelt sich daher ebenfalls um gesetzlich geregelte Fälle von Willensmängeln. Damit soll die Freiheit der Willensentschließung geschützt werden

Die Anfechtung wegen arglistiger Täuschung

***Beispiel:** Im obigen Beispielsfall d. weiß Windig genau, dass der Wagen 191.400 km gelaufen ist. Auf Nachfrage von Felix verweist er lediglich auf den Kilometerzähler.*

Die Anfechtung wegen arglistiger Täuschung setzt zunächst eine **Täuschungshandlung** voraus. Das ist ein Verhalten, das durch Vorspiegelung falscher Tatsachen darauf abzielt, in einem anderen einen Irrtum hervorzurufen, zu bestärken oder zu unterhalten. Dies tut Windig im obigen Beispiel durch den Hinweis auf den (falschen) Kilometerstand.

Streng genommen stellt die durch § 123 Abs. 1 eingeräumte Möglichkeit der Anfechtung wegen arglistiger Täuschung also eine Ausnahme von dem Grundsatz dar, wonach ein Motivirrtum nicht zur Anfechtung berechtigt. Denn der durch die Täuschung hervorgerufene Irrtum stellt regelmäßig einen „Irrtum im Beweggrund“ (Motivirrtum) dar.

Die Entscheidung des Erklärenden muss auf dieser Täuschung – über den durch sie erregten (Motiv-)Irrtum – beruhen, **sie muss also für den Irrtum und damit für die Abgabe seiner Willenserklärung ursächlich (kausal) sein**. Im Beispielsfall bewirkt die Erklärung des Windig den Irrtum bei Felix, der wiederum bewirkt, dass Felix den Wagen kauft.

Schließlich besagt das Tatbestandsmerkmal „**arglistig**“, dass der Täuschende vorsätzlich handeln muss. Vorsatz bedeutet Folgendes: Er muss „wissen und wollen“, dass er seinen Ver-

tragspartner täuscht, dieser sich daraufhin irrt und aufgrund des Irrtums eine Willenserklärung abgibt, die er ohne den Irrtum so nicht abgegeben hätte. Dies ist im Beispielsfall ohne weiteres anzunehmen.

Die Anfechtung wegen widerrechtlicher Drohung

Beispiel: Nach einem Verkehrsunfall verlangt der geschädigte Felix Flott von dem Unfallgegner Rudi Rasant, der den Unfall verschuldet hat, dass dieser ein Schuldanerkenntnis unterschreibe. Er droht damit, ansonsten

- a. Rudi zusammenzuschlagen,
- b. die Polizei zu verständigen, die dann auch feststellen werde, dass Rudi vor der Fahrt Alkohol getrunken habe.

Daraufhin unterschreibt Rudi das Schuldanerkenntnis.

Eine **Drohung** liegt vor, wenn jemand ein zukünftiges Übel in Aussicht stellt und – im Gegensatz zur bloßen Warnung – dabei erklärt, auf den Eintritt des Übels Einfluss zu haben. In beiden obigen Beispielsfällen a) und b) liegt demnach eine Drohung vor, weil sowohl die Schläge als auch die Aufdeckung der Alkoholfahrt durch die Polizei für Rudi ein zukünftiges Übel darstellen, dessen Eintritt (nach seinen Worten) von Felix' Willen abhängt.

Diese Drohung muss für die Abgabe der Willenserklärung **kausal** gewesen sein. Das heißt, dass die Erklärung trotz Vorliegens einer Drohung nicht anfechtbar ist, wenn der Erklärende sie ohnehin abgegeben haben würde. In den Beispielsfällen kann Rudi demnach seine Erklärung nicht anfechten, wenn er ohnehin die Absicht hatte, sie zu unterschreiben, etwa weil er als Alleinschuldiger des Unfalles dies für moralisch angebracht hielt.

Schließlich ist die erforderliche **Widerrechtlichkeit** zu erörtern. Der Bedrohte muss nämlich nach dem Gesetzeswortlaut „widerrechtlich durch Drohung“ zur Abgabe seiner Willenserklärung bestimmt worden sein.

Hierbei ist zwischen drei Fallgruppen zu unterscheiden, auf die hier aber nur kurz hingewiesen werden soll:

Der Drohende handelt widerrechtlich, wenn

- a. das eingesetzte Mittel widerrechtlich ist oder
- b. der erstrebte Zweck der Drohung widerrechtlich ist oder
- c. der Einsatz eines an sich rechtmäßigen Mittels zur Erreichung eines an sich rechtmäßigen Zieles widerrechtlich ist, weil gerade die Verbindung beider Elemente die Widerrechtlichkeit ausmacht (Widerrechtlichkeit der sog. „Mittel-Zweck-Relation“).

In der Fallvariante a. besteht ein Anfechtungsgrund, weil das eingesetzte Mittel der Schläge widerrechtlich ist (§ 223 StGB; § 823 Abs. 1): Der vorangegangene Unfall gibt Felix

nicht das Recht, durch körperliche Gewalt den Zweck der Anerkennung eines bestehenden Anspruches zu erzwingen. Der mit der Drohung angestrebte Zweck ist nicht widerrechtlich, weil Rudi den Unfall verschuldet hat und daher verpflichtet ist, den Schaden zu ersetzen (§§ 7 StVG, 823 Abs. 1).

In der Fallvariante b. besteht ein Anfechtungsrecht nicht, weil Felix – wie jeder Unfallbeteiligte – berechtigt ist, den Hergang des Unfalles durch die Polizei ermitteln und festhalten zu lassen. Das Mittel ist genauso rechtmäßig wie der Zweck der Drohung.

Ein Beispiel für die Fallgruppe c. liegt vor, wenn Felix mit der Einschaltung der Polizei für den Fall droht, dass Rudi eine längst fällige Darlehensschuld nicht sofort zurückzahlt. Auch hier sind zwar Mittel und Zweck der Drohung für sich betrachtet jeweils rechtmäßig, die Verbindung jedoch nicht, da die Darlehensrückzahlung in keinerlei Zusammenhang zum Unfall steht.

Für beide Fallgruppen dieses Abschnittes gilt noch Folgendes: Auch im Falle der Anfechtung wegen Täuschung oder Drohung gem. § 123 Abs. 1 tritt die rückwirkende Nichtigkeit gem. § 142 Abs. 1 nur ein, wenn die oben für die Irrtumsfälle ausführlich dargelegten weiteren Voraussetzungen vorliegen. So muss eine Anfechtungserklärung (§ 143 Abs. 1, 142 Abs. 1, 133, 157) abgegeben werden und zwar wirksam dem Anfechtungsgegner gegenüber (§ 130 Abs. 1), dessen Person anhand der Vorschriften des § 143 Abs. 2 bis 4 zu ermitteln ist.

Abweichendes gilt lediglich für die Anfechtungsfrist. Sie beginnt gem. § 124 Abs. 2 S. 1 erst mit der Entdeckung der Täuschung bzw. dem Ende der Zwangslage und beträgt gem. § 124 Abs. 1 ein Jahr. Einzelheiten zum Lauf dieser Frist regelt § 124 Abs. 2 S. 2 durch Verweisung auf bestimmte Vorschriften des Verjährungsrechtes. Der Drohende und Täuschende müssen länger als der durch Irrtum Beeinflusste (§ 121) das Damoklesschwert der Anfechtung fürchten!

Auch wenn bis dahin z.B. die Täuschung noch nicht bemerkt worden sein sollte, kann nach Ablauf von 10 Jahren seit Abgabe der Willenserklärung eine Anfechtung nicht mehr erfolgen (§ 124 Abs. 3).

Kleiner Trainingsfall! Denke dran: „Use it or lose it!“

V erklärt wider besseres Wissen, dass der zum Verkauf angebotene Porsche „garantiert unfallfrei“ sei. Daraufhin kauft K den Porsche zu 20.000 €. Eine Woche später trifft K den ursprünglichen Ersteigentümer, der ihm eröffnet, dass der Wagen einen schweren Unfall erlit-

ten habe. K tritt nunmehr seinen lange geplanten sechswöchigen Urlaub zu den Fidschi-Inseln an.

Nach Rückkehr verlangt er von V Rückzahlung der 20.000 €. Zu Recht?

K gegen V: § 812 Abs. 1 S. 1 1. Alt.

1. V hat gem. § 929 S. 1 Eigentum und Besitz am Geld i.H.v. 20.000 €, also ein **Etwas**, erlangt.
2. Diese Rechtsposition hat er – V – auch durch die **Leistung** des K, nämlich durch dessen zweckgerichtete Vermehrung des Vermögens des V in Erfüllung des bestehenden Kaufvertrages, erlangt.
3. Als **Rechtsgrund** für diese Vermögensverschiebung kommt der Kaufvertrag zwischen V und K in Betracht.

Der ursprünglich wirksame Vertrag könnte gem. § 142 Abs. 1 wirksam angefochten und somit rückwirkend nichtig geworden sein.

a. Anfechtungserklärung: gem. §§ 133, 157 das Rückzahlungsverlangen

b. Wirksamwerden: § 130 Abs. 1

c. Adressat: § 143 Abs. 2: V

d. Anfechtungsgrund

da. § 123 Abs. 1

- Täuschung
- Arglist
- Kausalität

db. § 119 Abs. 2

- Eigenschaftsirrtum
- Verkehrswesentlichkeit
- Kausalität

e. Anfechtungsfrist

ea. zu § 119 Abs. 2

Gem. § 121 ist die Frist versäumt (nicht unverzüglich)

eb. zu § 123 Abs. 1

Gem. § 124: fristgemäß (1 Jahr)

Also: Ohne Rechtsgrund

Also: K gegen V: § 812 Abs. 1 S. 1 1. Alt. schlüssig.

Aufbaufragen

Die vorstehend dargelegte Vielzahl der im Rahmen einer Anfechtung zu prüfenden Voraussetzungen macht die Anwendung eines **Prüfungsschemas** sinnvoll. Ein solches will ich daher nachstehend vorschlagen.

Aus der oben erörterten Gesetzessystematik, wonach eine nach den allgemeinen Regeln wirksame Willenserklärung des Erklärenden trotz Irrtums, Täuschung oder Drohung ohne Anfechtung wirksam bleibt, ergibt sich zunächst folgende Konsequenz für den Aufbau Deiner Klausur:

In allen Fällen, in denen eine Anfechtung wegen Irrtums in Betracht kommt, ist zunächst und unabhängig von einem evtl. Anfechtungsgrund zu prüfen, ob ein Rechtsgeschäft überhaupt wirksam zustande gekommen ist. Es ist also darzulegen, dass die anspruchsbegründenden Tatsachen vorliegen und keine anspruchshindernden Tatsachen dem Begehren entgegenstehen. In diesem Zusammenhang ist z.B. – soweit der konkrete Sachverhalt Anlass hierzu bietet – im Einzelnen zu untersuchen, ob der Vertrag zustande gekommen ist, ob die Willenserklärung trotz einer etwaigen Minderjährigkeit eines Beteiligten, der Abwesenheit des Erklärungsempfängers oder ohne die Mitwirkung des Geschäftsherrn durch einen Stellvertreter einseitig oder als Bestandteil eines Vertrages wirksam geworden ist.

Bereits hier ist sorgfältig herauszuarbeiten, welchen Inhalt die Willenserklärung hat: Schlagwort: „Auslegung geht vor Anfechtung“. Dabei ist vom „Empfängerhorizont“ auszugehen. Erst wenn der objektive Erklärungsinhalt feststeht, kann anschließend untersucht werden, ob der Wille des Erklärenden im Zeitpunkt des Wirksamwerdens der Willenserklärung tatsächlich von diesem Inhalt abgewichen ist.

In den obigen Beispielsfällen ist also, bevor die Frage der Anfechtung geprüft wird, zunächst zu untersuchen, ob jeweils ein wirksamer Kaufvertrag nach unserer 6+2-Säulen-Theorie über das VW-Cabrio zustande gekommen ist.

Für die erst jetzt vorzunehmende Prüfung der Irrtumsanfechtung hat es sich bewährt, von der in § 142 Abs. 1 festgeschriebenen Rechtsfolge, also der Nichtigkeit, auszugehen und die einzelnen Prüfungspunkte sodann nachzuordnen.

Prüfungsschema

6+2-Säulen-Vertragstheorie zunächst voll durchprüfen! Ist kein Vertrag da, ist auch nichts da, was angefochten werden kann!

1. „Also ist ein Vertrag zwischen V und K zunächst wirksam zustande gekommen.“

2. „Die Willenserklärung des V könnte jedoch infolge wirksamer Anfechtung gem. § 142

Abs. 1 nichtig geworden sein.“ Oder: „Der Vertrag (zulässige Ungenauigkeit) könnte aber in Folge einer Anfechtung gem. § 142 Abs. 1 von Anfang an unwirksam sein.“

- a. „Dann müsste der V zunächst eine Anfechtungserklärung abgegeben haben (§§ 133, 157, 143 Abs. 1, 142 Abs. 1)
- b. Die Erklärung müsste gegenüber dem Anfechtungsgegner K wirksam erfolgt sein (§ 130 Abs. 1, 143 Abs. 2)
- c. Es müsste ein Anfechtungsgrund vorliegen (z.B. hier: § 119 Abs. 1 2. Alt)
 - aa. Erklärungsirrtum
 - bb. Bei Abgabe der WE
 - cc. Kausalität
- d. Die Anfechtungsfrist müsste eingehalten sein (§ 121)“

3. Dem ist so! „Also ist der Kaufvertrag gem. § 142 Abs. 1 von Anfang an nichtig.“

Die vorstehende Auflistung gibt lediglich wieder, welche Punkte in welcher Reihenfolge sinnvollerweise geprüft werden sollten. Sie stellt nicht etwa selbst die Lösung dar. Vielmehr musst Du als Klausurantin unter jeden einzelnen dieser Prüfungspunkte sorgfältig und im Gutachtenstil subsumieren. Das heißt, es muss ausdrücklich dargestellt werden, ob der mitgeteilte Sachverhalt das dargelegte Tatbestandsmerkmal (z.B. die Abgabe einer Anfechtungserklärung, (oben a) oder insbesondere die Tatbestandsmerkmale eines Anfechtungsgrundes, (oben c)) erfüllt. Sodann ist ebenso ausdrücklich zu jedem einzelnen Prüfungsabschnitt das Ergebnis mitzuteilen.

Also z.B. (zu b): „Anfechtungsgegner ist im vorliegenden Fall der Anfechtung des Vertragsangebotes gem. § 143 Abs. 2 der Vertragspartner als „der andere Teil“. Felix hat die Anfechtung gegenüber Windig, also seinem Vertragspartner, erklärt. Daher ist die Anfechtungserklärung gegenüber dem Anfechtungsgegner erfolgt.“

Wichtiger Hinweis: Das Prüfungsschema soll Dir als Anfängerin eine Hilfe beim übersichtlichen und vollständigen Aufbau einer Klausur sein. Es ist – ebenso wie die anderen von mir empfohlenen Prüfungsschemata – nicht verbindlich. Die bloße Nichtanwendung dieser Schemata etwa in der Klausur stellt für sich genommen keinen Fehler dar. Du wirst in anderen Lehrbüchern u.U. auch abweichende Prüfungsschemata als Vorschlag finden. Wende Dich immer an die oberste Instanz für alle Schemata: Deine Logik!

Ein Beispiel für die Anwendung des Schemas wird der Lösungsvorschlag zu dem Vertiefungsfall enthalten, den Du am Ende dieses Briefes findest.

Die Wirkungen der Anfechtung

Rückwirkende Nichtigkeit – „ex-tunc“

Wie bereits mehrfach erläutert, bewirkt die **wirksame Anfechtung** die **Nichtigkeit** der Willenserklärung. Diese Nichtigkeit tritt aufgrund der ausdrücklichen Regelung des § 142 Abs. 1 **von Anfang** an ein. Die Nichtigkeit hat also Rückwirkung: Während das Geschäft trotz des Irrtums bis zur wirksamen Erklärung der Anfechtung wirksam war, wird es mit der Anfechtung rückwirkend von Anfang an („ex-tunc“) unwirksam.

Diese Rückwirkung hat Bedeutung insbesondere für die Verfügungsgeschäfte, also etwa die Übereignung, auf die die Regeln über die Irrtumsanfechtung ebenfalls uneingeschränkt anwendbar sind. Wird nämlich z.B. eine ursprünglich wirksame Übereignung infolge der Anfechtung rückwirkend unwirksam, so sind – abgesehen von den Fällen des gutgläubigen Erwerbs – auch alle Verfügungsgeschäfte unwirksam, die der Erwerber zwischenzeitlich über die Sache vorgenommen hat, weil er dann für § 929 oder § 873 Abs. 1 von Anfang an Nichtberechtigter war.

Beispiel: *Erhält ein Briefmarkensammler auf seine Bestellung hin eine Serie Sondermarken und ficht der Händler die darin liegende Übereignung später mit der Begründung wirksam an, er habe versehentlich eine andere Serie als die gekaufte übersandt (§ 119 Abs. 1 2. Alt.), so steht damit fest, dass der Sammler nie Eigentümer der Briefmarken geworden ist. Hat er diese nun zwischenzeitlich etwa im Tauschwege einem Dritten übereignet, so ist die Übereignung grundsätzlich unwirksam, weil er selbst nicht Eigentümer und damit Nichtberechtigter war.*

Nicht selten greifen in diesen Fällen allerdings (und zwar ergänzt durch die Vorschrift des § 142 Abs. 2) die Regeln des gutgläubigen Erwerbs über §§ 929, 932 ein.

Der Umfang der Nichtigkeit

Die rückwirkende anfängliche Nichtigkeit erfasst nur dasjenige Rechtsgeschäft, hinsichtlich dessen ein Irrtum des Erklärenden vorliegt. Dies ist im Hinblick auf das Abstraktionsprinzip von Bedeutung.

- **Irrtum bei Abschluss des Verpflichtungsgeschäftes**

Regelmäßig irrt sich der Erklärende nämlich nur beim Abschluss des Verpflichtungsgeschäftes. Demgegenüber basiert der Abschluss des anschließenden – oder gleichzeitig vorgenommenen – Verfügungsgeschäftes (z.B. die Übereignung) zumeist nicht (auch) auf dem Irrtum, sondern lediglich darauf, dass ein – zunächst – wirksames Verpflichtungsgeschäft vorliegt, das zu erfüllen ist.

Beispielsfall: *Bereits bei Abschluss des Kaufvertrages übereignet der Gebrauchtwagenhändler Windig im obigen Fall d) Felix Flott den VW-Cabrio durch Einigung und Übergabe gem. § 929 S. 1. Anschließend erfährt Felix den wahren Kilometerstand und erklärt die Anfechtung. – Wer ist Eigentümer des Pkw?*

Nachdem der Wagen zunächst Windig gehört hatte, ist Felix durch Übereignung gem. § 929 S. 1 Eigentümer geworden. Er hat das Eigentum anschließend auch durch die Anfechtung nicht verloren: Ein Anfechtungsgrund besteht nämlich nur für den Kaufvertrag, weil nur für seinen Abschluss auf Seiten von Felix der Eigenschaftsirrtum kausal war. Demgegenüber besteht für die Einigungserklärung im Rahmen der Übereignung kein Anfechtungsgrund: Sie beruht nämlich allein darauf, dass ein wirksamer Kaufvertrag bestand, der von Felix u.a. durch die Annahme des Übereignungsangebotes zu erfüllen war. Hieran ändert wegen des Abstraktionsprinzips auch die Tatsache nichts, dass beide Geschäfte gleichzeitig – und auf jeder Seite durch nur eine einzige Erklärung – abgeschlossen wurden.

Dasselbe gilt für das Eigentum an dem von Felix für den Wagen bezahlten Geld.

Beide haben jedoch einen Anspruch auf Rückgewähr des Eigentums (Windig an dem Wagen, Felix an dem Geld) aufgrund von § 812 Abs. 1 S. 1, weil den erbrachten Leistungen – inzwischen – der Rechtsgrund fehlt. Der Kaufvertrag, der ursprünglich Rechtsgrund für die Übereignung gewesen war, ist nämlich durch die wirksame Anfechtung der Willenserklärung von Felix rückwirkend unwirksam geworden.

Abweichendes gilt allerdings nach herrschender Meinung, wenn Verpflichtungs- und Erfüllungsgeschäft ausnahmsweise als ein einheitliches Rechtsgeschäft i.S. des § 139 anzusehen sind. Auf diese Bestimmung werden wir später eingehen.

- **Irrtum bei Abschluss des Verfügungsgeschäftes**

Unabhängig von den vorstehenden Ausführungen kann sich der Irrtum aber auch gerade auf die Einigungserklärung im Rahmen des Verfügungsgeschäftes beziehen. Das ist zum Beispiel der Fall, wenn sich der Verkäufer nicht schon bei Abschluss des Kaufvertrages, sondern erst später bei der Auswahl der zu übereignenden Ware irrt. Übereignet etwa ein Verkäufer anstelle der gekauften 100 Schraubendreher der Marke „Drehleicht“ Typ „K“ versehentlich

ebenso viele Schraubendreher des höherwertigen Typs „KX“, so liegt ein Erklärungsirrtum vor. Dieser Irrtum betrifft aber nur die Übereignung, weil er bei Abschluss des Kaufvertrages noch nicht aufgetreten ist. Der Verkäufer ist daher zur Anfechtung der Übereignung, nicht aber des Kaufvertrages berechtigt. Er kann daher nach erfolgter Anfechtung die Rückgabe der gelieferten Schraubendreher des Typs „KX“ verlangen, bleibt aber zur Erfüllung des Kaufvertrags bzgl. Typ „K“ verpflichtet.

Abweichend von dem oben zur Anfechtung wegen Irrtums aufgestellten Grundsatz erstreckt sich in den Fällen des § 123 das Anfechtungsrecht nicht selten auf das Verpflichtungs- und das Verfügungsgeschäft, weil die Täuschung oder Drohung sowohl bei Abschluss des Verpflichtungsgeschäftes als auch noch bei der – zumeist gleichzeitig erfolgenden – Vornahme des Verfügungsgeschäftes vorliegen.

Beispiel: Hat Rudi im obigen Beispiel b) auf Drohen von Felix, die Alkoholfahrt anzuzeigen, diesem ein Darlehen über 1.000 € gewährt und sogleich ausgezahlt, so führt die spätere Anfechtung seiner Willenserklärung sowohl zur Nichtigkeit des Darlehensvertrages als auch der Übereignung des Geldes.

Schadenersatz

Ist die Nichtigkeit der Willenserklärung und damit bei Verträgen die Nichtigkeit des gesamten Vertrages aufgrund der Anfechtung eingetreten, so kann das einen Schadenersatzanspruch des Vertragspartners begründen. Dieser ist nämlich nach § 122 Abs. 1 so zu stellen, wie er stünde, wenn die Vertragserklärungen nie abgegeben worden wären. Was das heißt?

Beispiel: Nachdem im obigen Fall a. Felix Flott wirksam die Anfechtung seiner Willenserklärung erklärt hat, gelingt es dem Windig nur noch, den Pkw mit einem Gewinn von 400 € zu verkaufen. Zwischenzeitlich hatte er im Vertrauen auf das Geschäft mit Felix einen anderen Kunden abgewiesen, der 600 € mehr zu zahlen bereit war. Hätte Windig nicht „auf die Gültigkeit der Erklärung“ des Felix vertraut, so hätte er einen um 200 € höheren Gewinn gemacht. Diese 200 € zu erstatten, ist Felix aufgrund des § 122 Abs. 1 verpflichtet.

Der hier beschriebene Umfang des Schadensersatzes wird auch als „Vertrauensschaden“ oder „negatives Interesse“ bezeichnet. Es ist zu unterscheiden vom sog. „positiven“ oder „Erfüllungsinteresse“. Wenn dieses zu ersetzen wäre, müsste der Anfechtende den Erklärungsgegner so stellen, als wenn der Vertrag erfüllt würde.

Diesen – an fast allen anderen Stellen des Gesetzes auftauchenden – Anspruch auf Ersatz des positiven Schadens konnte der Gesetzgeber in der hier zu erörternden Fallkonstellation nicht begründen. Eine solche Regelung würde nämlich sein Ziel, dem Irrenden die Möglich-

keit zur Lösung vom Verträge zu verschaffen, unterlaufen, weil dieser wirtschaftlich dann dasselbe leisten müsste wie bei Aufrechterhaltung des Vertrages. Das wäre „Schilda“ pur.

Die Vorschrift des § 122, auf dessen Absatz 2 mit seiner weiteren Legaldefinition hier noch hingewiesen sei, differenziert die Schadenersatzpflicht noch weiter, braucht aber über das bisher Erörterte hinaus von Dir noch nicht beherrscht zu werden.

Erwähnt sei noch, dass § 122 Abs. 1 einen Schadenersatzanspruch im beschriebenen Umfange auch dann gewährt, wenn bei einer „Scherzerklärung“, die gem. § 118 nichtig ist, der Erklärungsempfänger wider Erwarten die Erklärung für ernst gemeint hält („auf die Gültigkeit der Erklärung vertraut“).

Die Tatsache, dass auf den Anfechtenden u.U. recht erhebliche Schadenersatzansprüche zukommen können, stellt einen wichtigen Grund dafür dar, dass der Gesetzgeber die Anfechtung von dem freien Entschluss des Anfechtungsberechtigten abhängig gemacht hat.

Willensmängel bei der Stellvertretung

Zu erörtern bleibt für uns die Fallgruppe, in der Willensmängel im Rahmen der Stellvertretung auftreten. Auch in diesem Zusammenhang werden in Klausuren erfahrungsgemäß häufig Fehler gemacht.

***Beispiel:** Felix Flott bittet den technisch versierten Gustav Geschicklich, für ihn zu Windig zu gehen, den Wagen zu untersuchen und, soweit empfehlenswert, auch für ihn zu erwerben. Bei der Abgabe des Kaufangebotes im Namen des Felix unterläuft Gustav ein Versprecher hinsichtlich des Preises. Er bietet versehentlich einen Preis von 5.400 €, tatsächlich wollte er 4.500 € sagen. Windig nimmt sofort an.*

Die Anfechtung des Vertretungsgeschäftes

Häufige Fehlerquelle in derartigen Fällen ist das nicht saubere Trennen folgender zwei Fragen:

- a. Wer kann die Willenserklärung anfechten?**
- b. In wessen Person muss der Irrtum aufgetreten sein?**

Zu a.: Man könnte annehmen, die Willenserklärung könne nur von dem Vertreter angefochten werden, weil dieser ja – wenn auch in fremdem Namen – die ursprüngliche eigene Willenserklärung abgegeben hat. Eine solche Regelung wäre jedoch nicht sachgerecht, weil die Wirkungen der ursprünglichen Willenserklärung ausschließlich den Vertretenen treffen (§ 164 Abs. 1).

Aus diesem Grunde muss die Entscheidung, ob die Willenserklärung angefochten und damit evtl. ein Schadensersatzanspruch des Vertragspartners gem. § 122 begründet werden soll, allein dem Vertretenen überlassen bleiben. Es gilt daher ausnahmslos der Satz, dass die Willenserklärung nur von dem Vertretenen angefochten werden kann.

Dies bedeutet allerdings selbstverständlich nicht, dass der Vertretene die Anfechtungserklärung immer persönlich abgeben müsste. Er kann sich vielmehr wiederum eines – auch des-
selben – Vertreters bedienen. Der Vertreter Gustav kann also die Anfechtungserklärung abgeben, wirksam ist eine solche Anfechtungserklärung jedoch nur, wenn er dies wiederum im Namen des Vertretenen Felix tut und auch für diese Erklärung von Felix bevollmächtigt ist (§ 164 Abs. 1, 166 Abs. 2).

Zu b.: Steht fest, dass die Anfechtungserklärung von ihm – Felix – oder zumindest für ihn durch Gustav abgegeben werden muss, so ist damit noch nicht geklärt, ob der Vertreter Gustav oder der Vertretene Felix sich im Irrtum befunden haben, bzw. getäuscht oder bedroht worden sein muss. Mit Rücksicht darauf, dass der Vertreter in Abgrenzung zu dem Boten immer eigenen Handlungsspielraum hat und aus diesem Grunde immer – wenn auch in fremdem Namen – eine eigene Willenserklärung abgibt, ist bei dieser Frage nur auf die Person des Vertreters, also Gustav, abzustellen.

Die dies anordnende gesetzliche Bestimmung findet sich in § 166 Abs. 1. Dieser Grundsatz erfährt allerdings für die häufigen Fälle der rechtsgeschäftlich erteilten Vertretungsmacht (Vollmacht), also nicht bei der auf dem Gesetz beruhenden Vertretungsmacht, eine gewisse Einschränkung durch § 166 Abs. 2. Nach dieser Bestimmung kann sich der Vertretene nämlich hinsichtlich solcher Umstände, die er selbst kannte, nicht auf die Unkenntnis des Vertreters (also z.B. auf dessen Irrtum) berufen. Die Vorschrift will sicherstellen, dass der Vertretene nicht trotz eigener Kenntnis durch die Regelung des Abs. 1 aus der Unkenntnis seines Vertreters Vorteile ableiten kann.

Beispiel: Die Ehefrau des gerissenen Kunstfreundes K kauft in dessen Namen von V ein Gemälde, das sie naiv für echt hält. Diesen Kaufvertrag kann K nicht anfechten, wenn er wusste, dass das Bild nicht echt ist, als er seine Frau bat und bevollmächtigte, es für ihn zu erwerben.

Eine Beschränkung des Anfechtungsrechtes des Vertreters enthält die schwer lesbare Vorschrift des § 164 Abs. 2. Nach dieser Bestimmung kann ein „Vertreter“, der nicht erkennbar in fremdem Namen aufgetreten ist und den deswegen die Wirkungen des Vertrages selbst treffen, sich nicht darauf berufen, dass er nicht im eigenen Namen handeln wollen. Ihm

ist die Anfechtung des „eigenen“ Vertrages jedenfalls mit dieser Irrtums-Begründung untersagt.

Die Anfechtung der Vollmacht

Aus der soeben näher erläuterten Vorschrift des § 166 Abs. 1 ergibt sich der Grundsatz, dass der Vertretene jedenfalls dann kein Anfechtungsrecht hat, wenn der Vertreter sich nicht im Irrtum befunden hat.

An der Richtigkeit dieses Satzes ändert auch die – oft missverstandene – Regelung des § 166 Abs. 2 nichts. Diese geht vielmehr von einem bestehenden Irrtum des Vertreters aus und schränkt das sich aus § 166 Abs. 1 ergebende Anfechtungsrecht des Vertretenen ein, stellt aber nicht umgekehrt eine Erweiterung des Anfechtungsrechtes auf solche Fälle dar, in denen sich der Vertreter nicht geirrt hat.

Gleichwohl hat der Vertretene auch in diesen Fällen unter bestimmten Voraussetzungen die Möglichkeit, sich von dem durch die Willenserklärung des Vertreters etwa zustande gekommenen Vertrag wieder zu lösen. Hat er sich nämlich bereits bei der Erteilung der Vollmacht an seinen Vertreter geirrt, so kann er durch die Anfechtung der Vollmachtserteilung gem. § 142 Abs. 1 die rückwirkende Nichtigkeit der Vollmacht herbeiführen. Das hat auf das von dem Vertreter abgeschlossene Geschäft dann die Auswirkung, dass dieses nunmehr gem. § 177 Abs. 1 zunächst wegen fehlender Vertretungsmacht schwebend unwirksam war und später infolge Verweigerung der Genehmigung endgültig unwirksam wird.

Variante zu dem Beispielsfall: Bei der Beauftragung und Bevollmächtigung will Felix dem Gustav einen Höchstbetrag von 4.500 € für den Kaufpreis festsetzen. Aus Versehen nennt er aber den Betrag von 5.400 € als Höchstpreis. Zu diesem Preis erwirbt Gustav den Wagen im Namen von Felix.

Kann sich Felix durch Anfechtung von dem Kaufvertrag über 5.400 € wieder lösen?

Das Vertragsangebot in Höhe von 5.400 € kann Felix gegenüber Gustav nicht anfechten, obwohl er es so nicht abgeben wollte. Denn Felix hat sich zur Abgabe des Vertragsangebotes eines Vertreters bedient und kann daher gem. § 166 Abs.1 seine Willenserklärung nur anfechten, wenn sich sein Vertreter im Irrtum befunden hat. Dies ist aber nicht der Fall: Gustav hat die Erklärung so abgegeben wie er sie abgeben wollte und sich auch nicht über ihren Inhalt geirrt (§ 119 Abs. 1, beide Alternativen). Erst recht liegt kein Eigenschaftsirrtum (§ 119

Abs. 2) vor, weil der Preis kein wertbildender Faktor ist, vielmehr die Summe der wertbildenden Faktoren darstellt.

Felix ist jedoch bei der Bevollmächtigung von Gustav ein Erklärungsirrtum unterlaufen: Während er als Höchstgrenze 4.500 € nennen wollte, hat er tatsächlich 5.400 € gesagt. Dies berechtigt ihn, seine Willenserklärung „Bevollmächtigung“ gem. §§ 142 Abs. 1, Abs. 3, 119 Abs. 1 2. Alt. anzufechten. Gibt Felix also innerhalb der Frist des § 121 Abs. 1 gegenüber Gustav (§ 143 Abs. 3 S. 1) eine Anfechtungserklärung wegen eines Erklärungsirrtums ab, so führt dies gem. § 142 Abs. 1 zur – rückwirkenden – Nichtigkeit der Vollmacht. Damit steht jetzt fest, dass Gustav – ohne böse Absicht, die hierfür aber auch nicht erforderlich ist – gem. § 177 Abs. 1 als „Vertreter ohne Vertretungsmacht“ gehandelt hat. Es tritt daher die Rechtsfolge des § 177 Abs. 1 ein, wonach der Vertrag wegen fehlender Vollmacht des Vertreters Gustav schwebend unwirksam geworden ist. Bringt Felix anschließend – auch nur konkludent – zum Ausdruck, den Vertrag nicht genehmigen zu wollen, so ist dieser unwirksam.

Zusammenfassung

- a.** Willensmängel sind gekennzeichnet durch das bewusste oder unbewusste Auseinanderfallen von Wille und Erklärung oder das Einwirken eines Dritten auf die Entschließungsfreiheit.
- b.** Die bewussten Willensmängel sind: der geheime Vorbehalt (§ 116), das Scheingeschäft (§ 117) und die Scherzerklärung (§ 118).
 - ba.** Während Scheingeschäft und Scherzerklärung nichtig sind, steht der geheime Vorbehalt der Wirksamkeit einer Erklärung nicht entgegen.
 - bb.** Das Scheingeschäft verdeckt häufig ein anderes, nämlich das in Wahrheit gewollte Geschäft, dessen Wirksamkeit dann gem. § 117 Abs. 2 unabhängig von dem Scheingeschäft nach den allgemeinen Regeln zu beurteilen ist.
- c.** Bei unbewusstem Auseinanderfallen von Wille und Erklärung liegt ein Irrtum des Erklärenden vor.
 - ca.** Dieser steht zunächst der Wirksamkeit der Willenserklärung nicht entgegen, kann aber zur Anfechtung berechtigen, die dann gem. § 142 Abs. 1 nachträglich die rückwirkende Nichtigkeit der Erklärung bewirkt.
 - cb.** Zur Anfechtung berechtigen: der Erklärungsirrtum nach § 119 Abs. 1 2. Alt., der Inhaltsirrtum nach § 119 Abs. 1 1. Alt. und der Eigenschaftsirrtum nach § 119 Abs. 2.

- cc.** Ein Irrtum berechtigt zur Anfechtung jeweils nur, wenn er für die abgegebene Erklärung kausal war.
- cd.** Die Anfechtung muss erklärt werden (§§ 142 Abs. 1, 143 Abs. 1) und zwar gegenüber dem Anfechtungsgegner (§ 143 Abs. 2, Abs. 3).
- ce.** Dabei muss die Anfechtungsfrist des § 121 eingehalten werden.
- d.** Nach erfolgter Anfechtung ist der Anfechtende gem. § 122 verpflichtet, dem Anfechtungsgegner den Vertrauensschaden zu ersetzen.
- e.** Weitere Anfechtungsgründe sind die arglistige Täuschung und die widerrechtliche Drohung (§ 123) mit der Spezialfrist des § 124.
- f.** Im Falle der Stellvertretung kann nur der Vertretene – allerdings nicht notwendigerweise persönlich – die Anfechtungserklärung abgeben. Maßgeblich ist insoweit gem. § 166 Abs. 1, ob sich – möglicherweise auch infolge arglistiger Täuschung – der Vertreter geirrt hat. Auch in diesen Fällen scheidet ein Anfechtungsrecht des Vertretenen gem. § 166 Abs. 2 aus, wenn dieser wusste, dass sich der Vertreter – ggf. infolge der Täuschung – im Irrtum befand.
- g.** Kann aus den unter f. genannten Gründen der Vertretene das Rechtsgeschäft nicht anfechten, so kommt u.U. eine Anfechtung der Vollmachtserteilung in Frage, die im Falle ihrer Wirksamkeit zum rückwirkenden Wegfall der Vertretungsmacht und damit zunächst gem. § 177 Abs. 1 zur schwebenden Unwirksamkeit des Vertrages führt, dessen endgültige Unwirksamkeit sodann durch Verweigerung der Genehmigung herbeigeführt werden kann.

So, das war's, das Willensmängelgeflecht. Verstanden?

Herzlichst, Dein Patenonkel