Grundkurs BGB

Musielak / Hau

17., neu bearbeitete Auflage 2021
ISBN 978-3-406-77010-4
C.H.BECK

schnell und portofrei erhältlich bei
beck-shop.de

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de steht für Kompetenz aus Tradition. Sie gründet auf über 250 Jahre juristische Fachbuch-Erfahrung durch die Verlage C.H.BECK und Franz Vahlen.
beck-shop.de hält Fachinformationen in allen gängigen Medienformaten bereit: über 12 Millionen Bücher, eBooks, Loseblattwerke, Zeitschriften, DVDs, Online-Datenbanken und Seminare. Besonders geschätzt wird beck-shop.de für sein umfassendes Spezialsortiment im Bereich Recht, Steuern und Wirtschaft mit rund 700.000 lieferbaren Fachbuchtiteln.

alter Gläser, fragt H, was der Becher mit der Nr. 4 koste. H schaut in der Liste nach und antwortet: „650 EUR". K, der diesen Preis für äußerst günstig hält, erklärt sofort: „Ich nehme das Glas." H antwortet: „Gut, ich packe es Ihnen ein." Danach stellt sich heraus, dass ein Angestellter verschiedene Gläser falsch eingeordnet hat und auf dem Platz der Nr. 4 ein Glas steht, das ein Vielfaches mehr kostet. Die Erklärung des H bezog sich objektiv auf das Glas, das sich irrtümlicherweise auf dem Platz der Nr. 4 befand, H meinte aber – für K nicht ersichtlich – das Glas, das in seiner Liste als Nr. 4 geführt wird und unterliegt somit einem Identitätsirrtum in Form eines **error in objecto.**

378 Wenn man als **Rechtsfolgeirrtum**[72] den Fall auffasst, dass sich der Erklärende hinsichtlich der Rechtsfolgen irrt, die sich aus seiner Erklärung ergeben, so ist jeder Inhalts- und Erklärungsirrtum auch ein Rechtsfolgeirrtum, weil sich der Irrtum des Erklärenden auf die Rechtsfolgen erstreckt, die durch die anfechtbare Willenserklärung herbeigeführt werden. Andererseits kann sich jemand über Rechtsfolgen irren, die sich aus seiner Willenserklärung ergeben, ohne dass diese Erklärung selbst auf einem Irrtum beruht.

Beispiel: Privatmann V verkauft K seinen gebrauchten Pkw in der irrigen Meinung, nicht gewerbliche Verkäufer treffe keine Pflicht, die verkaufte Sache frei von Mängeln zu verschaffen (vgl. indes § 433 I 2).

In diesem Fall erklärt V das, was er erklären will, und irrt auch nicht über Sinn und Bedeutung seiner Erklärung (er will verkaufen und erklärt dies auch), sondern er befindet sich in einem Irrtum über die Rechtsfolgen, die das Gesetz mit der Erklärung verbindet, die also nicht selbst Gegenstand der Erklärung sind; denn über die Frage der Mängelhaftung hatte V überhaupt nicht gesprochen.

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

379 Weil die falsch eingeschätzten Rechtsfolgen kraft Gesetzes eintreten, also nicht vom Willen des Erklärenden abhängen, kann eine entsprechende Fehleinschätzung eine Anfechtung nicht rechtfertigen. Denn ein solcher Irrtum betrifft Umstände, die im Vorfeld der Willensäußerung liegen und nur für die Motivation des Erklärenden bedeutsam sein können. Deshalb handelt es sich um einen unbeachtlichen Motivirrtum.[73] Bildet dagegen die Rechtsfolge, über die sich der Erklärende irrt, unmittelbar den Inhalt der Erklärung selbst, ist dies ein gewöhnlicher Inhaltsirrtum in der Form des **Verlautbarungsirrtums.** Es empfiehlt sich deshalb, diese Art eines gem. § 119 I beachtlichen Irrtums nicht als Rechtsfolgeirrtum zu bezeichnen.

Beispiele:

(1) A erklärt, er wolle B sein Auto verleihen und meint irrtümlich, die Leihe sei die entgeltliche Gebrauchsüberlassung. A verwendet also einen juristischen Begriff falsch (→ Rn. 375 f.).

(2) A veräußert eine Gaststätte „nebst Zubehör" und geht dabei fälschlicherweise davon aus, dieser Begriff beziehe sich nur auf die fest eingebauten Gegenstände, nicht auf das sonstige Mobiliar (vgl. § 97).[74] Auch in diesem Fall verwendet der Erklärende

---

[72] Beachte zum Folgenden *Musielak* JuS 2014, 583 f.; näher *Musielak* JZ 2014, 64 ff.

[73] So die hM; vgl. nur BGH NJW 2008, 2442 = JuS 2008, 1036 (*K. Schmidt*). Beachte aber auch *Musielak/Mayer* EK BGB Rn. 1063, dort zu einer erbrechtlichen Konstellation.

[74] Beispiel von *Neuner* BGB AT § 41 Rn. 90; vgl. dazu auch *Cziupka* JuS 2009, 887 (890).

einen rechtlichen Begriff falsch und gibt damit seiner Erklärung objektiv einen anderen Inhalt, als er subjektiv will.

380 Der BGH will dagegen die Zulässigkeit einer Anfechtung davon abhängig machen, ob das vom Erklärenden gewollte Rechtsgeschäft wesentlich andere Rechtswirkungen erzeugt, als dies vom Erklärenden beabsichtigt ist.[75] Während im **ersten Beispielsfall** (Leihe statt Miete) davon ausgegangen werden kann, dass diese Voraussetzung zutrifft, erscheint dies im **zweiten Beispielsfall** (Verkauf mit Zubehör) durchaus zweifelhaft. Dies zeigt, dass das Kriterium der Wesentlichkeit kaum als sicheres Abgrenzungsmerkmal dienen kann.

381 Eine besondere Fallgruppe bilden **Irrtümer bei der Unterschrift einer Urkunde,** deren Inhalt von den Vorstellungen des Unterzeichnenden abweicht. Auch hier muss zwischen verschiedenen Fallkonstellationen unterschieden werden:

- Die Vertragsparteien haben den Inhalt eines schriftlich zu schließenden Vertrages vorher mündlich ausgehandelt. Kommt es zu dem **Fehler erst beim Aufsetzen der Vertragsurkunde** (zB der vereinbarte Kaufpreis wird falsch angegeben oder es werden bestimmte Absprachen über die Gewährleistung irrtümlich nicht in die Urkunde aufgenommen), die nicht bemerkt werden, so gilt das mündlich Vereinbarte, nicht das schriftlich Erklärte. Dieser Sachverhalt ähnelt stark den Falsademonstratio-Fällen; hier wie dort gebührt dem übereinstimmenden Willen der Parteien Vorrang (→ Rn. 177). Dies gilt auch, wenn ausdrücklich in die schriftliche Urkunde die Vereinbarung aufgenommen worden ist, dass mündliche Absprachen, die von dem Inhalt der Urkunde abweichen, unbeachtlich sein sollen. Denn die Parteien wollen hiermit gerade den ausgehandelten Vereinbarungen, von denen sie annehmen, dass sie in der Urkunde richtig wiedergegeben werden, Bestand und Geltung sichern. Es gilt auch dann das mündlich Vereinbarte und eine Anfechtung wegen Irrtums ist überflüssig, wenn vor der Unterschriftsleistung eine der Vertragsparteien den Irrtum bemerkt, ihn aber nicht offenbart, weil sie sich insgeheim vorbehält, später daraus Vorteile für sich zu ziehen. Dieser geheime Vorbehalt ist angesichts der mündlich getroffenen Abreden unbeachtlich (§ 116 S. 1).
- Anders verhält es sich, wenn **jemand ungelesen eine Urkunde unterschreibt, von deren Inhalt er sich unrichtige Vorstellungen macht.** Hierbei können sich verschiedene Fallkonstellationen ergeben:
  - Hat der Unterschreibende die Urkunde selbst verfasst, dabei jedoch Fehler gemacht, die den Inhalt der Urkunde verfälschen, so handelt es sich um einen Erklärungsirrtum. Das Gleiche gilt, wenn verschiedene Urkunden miteinander verwechselt werden; denn dann wird die gewollte Erklärung wie im Fall eines Versprechens oder Verschreibens infolge einer technischen Panne verfälscht.
  - Geht der Unterschreibende davon aus, dass er mit seiner Unterzeichnung eine Erklärung bestimmten Inhalts abgibt, in Wirklichkeit aber die Urkunde einen anderen Inhalt aufweist (er glaubt, einen Mietvertrag zu unterschreiben, unterschreibt aber einen Kaufvertrag; er will einem Mitarbeiter kündigen und

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

[75] BGH NJW 2006, 3353 Rn. 19; 2008, 2442 Rn. 19.

unterschreibt die Mitteilung über eine Versetzung, → Rn. 67 ff.), dann weichen das objektiv Erklärte und das subjektiv Gewollte voneinander ab, sodass er wegen Inhaltsirrtums anfechten kann. Allerdings ist eine Einschränkung zu machen: Erkennt der Erklärungsempfänger, welche Erklärung der Erklärende abgeben will (dass er also mieten, nicht kaufen will), so gilt die Erklärung in dem gemeinten Sinn (→ Rn. 372).

– Wenn sich der Erklärende nicht bewusst ist, dass er eine rechtsgeschäftlich relevante Erklärung unterzeichnet, so fehlt ihm der Erklärungswille und es hängt von der Entscheidung des oben dargestellten Meinungsstreits ab, ob überhaupt eine gültige Willenserklärung anzunehmen ist (→ Rn. 77 ff.). Nur wenn man dies bejaht, stellt sich die Frage der Anfechtung, die dann konsequenterweise in gleicher Weise zugelassen werden muss wie beim Fehlen des Geschäftswillens.

- Davon wiederum zu unterscheiden ist die **Unterzeichnung eines Blankettformulars,** das von einem anderen ausgefüllt werden soll, der sodann bei der Ausfüllung die hinsichtlich des zu ergänzenden Textes getroffene Abrede missachtet.

Beispiel: K kauft bei V Waren im Wert von 10.000 EUR. Zur Finanzierung des Kaufpreises soll ein Darlehensvertrag geschlossen werden. Deshalb unterzeichnet K ein Darlehensvertragsformular, das von V entsprechend der getroffenen Abrede ausgefüllt werden soll. Anstelle von 10.000 EUR (= Kaufpreis) schreibt V aber 15.000 EUR.

Soweit es um das Verhältnis zwischen K und V geht, gilt ohne Weiteres die mündliche Absprache; auf die abredewidrig ausgefüllte Urkunde kann sich V gegenüber K nicht berufen. Anders dagegen ist zu entscheiden, soweit es um das Verhältnis zu einem Dritten geht. Handelt es sich bei der Erklärung des K, die V abredewidrig ergänzte, um einen Antrag auf Abschluss eines Darlehensvertrages mit einer Bank und nimmt die Bank diesen Antrag an, so kommt ein Darlehensvertrag über 15.000 EUR zustande. K kann seine Erklärung in diesem Fall nicht wegen Erklärungsirrtums anfechten; vielmehr gilt im Verhältnis zwischen ihm und der Bank die Erklärung mit ihrem abredewidrig ausgefüllten Inhalt. Zur Begründung dieses Ergebnisses kann auf den Rechtsgedanken verwiesen werden, der §§ 172 II, 173 zugrunde liegt (dazu später). In gleicher Weise wie nach diesen Vorschriften der gute Glaube an die durch die Vollmachtsurkunde belegte (in Wirklichkeit nicht bestehende) Vollmacht geschützt wird, kann ein Dritter darauf vertrauen, dass die ihm vorgelegte Urkunde richtig ist und nicht abredewidrig ausgefüllt wurde. Derjenige, der durch Unterzeichnung einer Blanketturkunde die Möglichkeit eines Missbrauchs schafft, muss sich an dem von ihm gesetzten Rechtsschein festhalten lassen und kann nicht durch Anfechtung wegen Irrtums dem Vertrauen eines Dritten gleichsam die Grundlage entziehen.[76]

- Dass derjenige nicht anfechten kann, der eine **Urkunde unterschreibt, über deren Inhalt er sich keinerlei Vorstellung macht,** erscheint selbstverständlich. In einem solchen Fall gibt es kein Auseinanderfallen von Vorstellungen des Erklärenden und der Wirklichkeit, was das Wesen eines Irrtums ausmacht. Allerdings werden solche Fälle in der Praxis eher selten vorkommen.[77]

beck-shop.de DIE FACHBUCHHANDLUNG

---

[76] HM, vgl. BGHZ 40, 65 (67 ff.) = NJW 1963, 1971. AA *Wieling* JURA 2001, 578 (582).
[77] Beachte aber BGH NJW 2014, 1242.

382 Wenn eine Erklärung aufgrund der Berechnung zB einer Menge oder eines Preises vorgenommen wird, beeinflussen Fehler in den Berechnungsunterlagen den Inhalt der Erklärung. Jedoch berechtigt ein solcher **Kalkulationsirrtum** nicht stets zur Anfechtung. Ist die Kalkulationsgrundlage für den Erklärungsgegner nicht erkennbar (sog. **verdeckter Kalkulationsirrtum**), so handelt es sich um einen unbeachtlichen Motivirrtum.[78]

> **Beispiel:** Händler H, Inhaber eines Textileinzelhandelsgeschäfts, pflegt seine Verkaufspreise in der Weise festzusetzen, dass er auf seine Einkaufspreise 100 % aufschlägt. Bei der Ermittlung der Verkaufspreise eines größeren Postens neu eingetroffener Waren wird H wiederholt durch Rückfragen von Angestellten und Telefonate gestört. Deshalb berechnet er den Verkaufspreis von Damenpullovern, die im Einkauf 60 EUR kosten, falsch und zeichnet sie mit einem Verkaufspreis von 45 EUR aus. Der Irrtum wird entdeckt, als eine Kundin einen Pullover gekauft hat und mit ihm gerade den Laden verlassen will. H verlangt von ihr die Zahlung von weiteren 75 EUR (= doppelter Einkaufspreis abzüglich der bereits gezahlten 45 EUR). Als die Kundin sich weigert, diesen Betrag zu zahlen, fordert H sie auf, den Pullover zurückzugeben.
>
> Hierzu ist die Kundin nicht verpflichtet, denn H hat den Pullover zum Preis von 45 EUR angeboten, und dieses Angebot wurde von der Kundin angenommen. Somit ist ein wirksamer Kaufvertrag zustande gekommen (anders als in dem in → Rn. 144 behandelten Fall der vertauschten Preisschilder). H hat keine rechtliche Möglichkeit, seine Erklärung zum Abschluss des Kaufvertrages wegen Irrtums anzufechten: Weder handelt es sich um einen Erklärungs- noch um einen Inhaltsirrtum; denn H hat das Preisschild mit 45 EUR auszeichnen wollen und tat dies auch. Der Fehler entstand bereits bei der Willensbildung.

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

383 Gleich ist der Fall zu entscheiden, dass der Verkäufer den Preis aus einer veralteten Preisliste abliest, die er irrtümlich für aktuell hält. Zwar berechnet er in diesem Fall den Preis nicht selbst und entnimmt ihn als fertiges Ergebnis der Preisliste, aber der Irrtum betrifft auch dann einen der Preisermittlung zugrundeliegenden Umstand und erweist sich damit als Kalkulationsirrtum. Gibt es für den Erklärungsempfänger keinen Grund, an der Richtigkeit der Kalkulation zu zweifeln, so kann er davon ausgehen, dass die genannte Gesamtsumme richtig ist. Eine Pflicht, die Berechnungsgrundlage zu überprüfen, besteht grundsätzlich nicht.[79] Dieser Fall ist wie ein verdeckter Kalkulationsirrtum zu behandeln, sodass die (fehlerhaft berechnete) Gesamtsumme gilt, ohne dass eine Anfechtung wegen Irrtums zuzulassen ist.[80] Bisweilen wird zugunsten der Beachtlichkeit eines internen Kalkulationsirrtums vorgebracht, es sei nicht einzusehen, dass ein Vertippen auf der Schreibmaschine (= beachtlicher Erklärungsirrtum, → Rn. 368) und ein Vertippen auf der Rechenmaschine (= unbeachtlicher Kalkulationsirrtum) unterschiedlich zu behandeln seien. Diese Argumentation hält einer genauen Überprüfung nicht stand: Das Vertippen auf der Schreibmaschine bewirkt einen Fehler in der Willensäußerung, das Vertippen auf der Rechenmaschine verfälscht dagegen schon die Willensbildung. Fehler bei der Willensbildung berechtigen gem. § 119 I aber eben nicht zur Anfechtung.

---

[78] HM, vgl. BGH ZIP 1998, 1640 (1641); *Waas* JuS 2001, 14; *Neuner* BGB AT § 41 Rn. 80.
[79] *Kindl* WM 1999, 2198 (2204); *Singer* JZ 1999, 342 (344).
[80] Ebenso LG Bremen NJW 1992, 915; iErg zust. *Habersack* JuS 1992, 548 (550 f.), jedoch mit zT abw. Begründung.

Wenn die Kalkulation Inhalt der Erklärung selbst ist (sog. **offener Kalkulationsirrtum**), sodass das fehlerfrei Gewollte erkennbar ist, dann lässt sich der Fehler im Wege der Auslegung korrigieren; eine Anfechtung wegen Irrtums kommt deshalb nicht in Betracht.[81] **384**

Beispiele:

(1) V bietet K schriftlich sein Kfz zum Preis von 5.000 EUR und zusätzlich vier Winterreifen zum Preis von 200 EUR an; als Gesamtpreis wird (irrtümlich) ein Betrag von 5.020 EUR genannt. Hier ist für K klar erkennbar, dass die Gesamtsumme falsch berechnet ist und dass der angebotene Preis 5.200 EUR betragen soll. Nimmt K dieses Angebot an, kommt ein Kaufvertrag zu diesem Preise zustande.

(2) Das Gleiche gilt in dem vom Reichsgericht entschiedenen Rubelfall.[82] Im Jahre 1920 lieh der Kläger dem Beklagten, einem ehemaligen deutschen Kriegsgefangenen, der sich auf der Heimreise befand, in Moskau 30.000 Rubel. Die Parteien vereinbarten, dass der Beklagte 7.500 Mark zurückzahlen solle, wobei sie als allgemein gültigen Umrechnungskurs 25 Pfennig pro Rubel zugrunde legten. In Wirklichkeit betrug der Umrechnungskurs nur einen Pfennig pro Rubel. Da die Parteien vereinbart hatten, die zurückzuzahlende Summe nach dem gültigen Umrechnungskurs zu berechnen, ergab die Auslegung ihrer Vereinbarungen, dass der Beklagte 300 Mark schuldete.[83]

Eine Besonderheit ergibt sich in Fällen, in denen bei einem offenen Kalkulationsfehler feststeht, dass der andere Vertragspartner den korrigierten Preis nicht akzeptiert hätte. **385**

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Beispiel: Die Vertragsparteien verhandeln über den Preis einer Sache, wobei zunächst keine Einigung erzielt werden kann. Der Käufer akzeptiert schließlich einen Betrag als für ihn äußersten Preis, der vom Verkäufer erkennbar falsch berechnet worden ist.[84] Geht man in einem solchen Fall davon aus, dass ein Vertrag zustande gekommen ist (was voraussetzt, dass ein Einigungsmangel hinsichtlich des Kaufpreises zu verneinen ist), kann es nur darum gehen, ob der Verkäufer an dem irrtümlich falsch berechneten Preis festzuhalten ist oder ob er sich von dem Vertrag wieder lösen kann. Eine nachträgliche Korrektur des genannten Preises auf der Grundlage seiner richtigen Berechnung kommt nicht in Betracht, weil feststeht, dass ein Vertrag zu einem solchen Preis nicht zustande gekommen wäre. Eine Anfechtung nach § 119 I wegen Inhalts- oder Erklärungsirrtums ist ausgeschlossen, weil der Verkäufer als Preis den Betrag nannte, den er wollte. Der Fehler ist vielmehr, wie bei einem verdeckten Kalkulationsirrtum, schon zuvor bei der Willensbildung geschehen. Allerdings kann das Festhalten des Vertragspartners daran, die Leistung zu dem falsch kalkulierten Preis zu erbringen, einen Verstoß gegen die aus § 241 II abzuleitende Pflicht zur Rücksichtnahme auf die Interessen des falsch Kalkulierenden bedeuten und diesem ein Leistungsverweigerungsrecht ge-

---

[81] HM, vgl. Palandt/*Ellenberger* § 119 Rn. 19 ff. mwN. AA OLG München NJW-RR 1990, 1406: Analogie zu § 119 I Var. 1, II. Differenzierend *Pawlowski* JZ 1997, 741 (746 f.).

[82] Vgl. RGZ 105, 406 ff., wo allerdings eine Anfechtung wegen Erklärungsirrtums für zulässig erachtet wurde.

[83] Ebenso *Kindl* WM 1999, 2198 (2204); *Köhler* BGB AT § 7 Rn. 25; *Neuner* BGB AT § 41 Rn. 75 f.

[84] Vgl. dazu den Fall BGH NJW 2006, 3139 = JuS 2006, 1021 (*Emmerich*).

gen Erfüllungs- und Schadensersatzansprüche geben.[85] Hierbei muss jedoch vermieden werden, dass die Rücksichtnahmepflicht dazu missbraucht wird, lediglich einen Vorwand zu suchen, um sich von einem später bereuten Angebot zu lösen. Es ist deshalb zu verlangen, dass die Erfüllung der Leistungspflicht für den falsch Kalkulierenden einen schwerwiegenden, ihm nicht zumutbaren Nachteil bedeuten würde; zu weit ginge es hingegen, die Pflicht zur Rücksichtnahme erst greifen zu lassen, wenn die wirtschaftliche Existenz durch die Leistung ernsthaft bedroht wäre.[86] Eine weitere Lösungsmöglichkeit wäre es, einen Schadensersatzanspruch daraus abzuleiten, dass der Käufer eine ihn treffende Aufklärungspflicht verletzt hat, weil er seinen Vertragspartner nicht auf den von ihm erkannten oder zumindest erkennbaren Fehler hingewiesen hat. Die sich insoweit stellenden Fragen sollen hier nicht weiter erörtert werden; darauf ist bei Darstellung des Rechtsinstituts der culpa in contrahendo zurückzukommen.

386 Lässt die Erklärung erkennen, dass sie auf einem Irrtum beruht, kann jedoch nicht festgestellt werden, wo dieser Irrtum liegt, so ist die Erklärung wegen ihrer inneren Widersprüchlichkeit (Perplexität) nichtig.

Beispiel: Im Angebotsschreiben eines Gärtners an seinen Kunden heißt es: „Die in ihrem Garten gewünschten Arbeiten erfordern insgesamt 32 Arbeitsstunden. Auf der Grundlage eines Stundenlohnes von 24 EUR biete ich Ihnen die Arbeiten zum Preis von 480 EUR an."

Die in diesem Schreiben genannten Kalkulationsgrundlagen (Arbeitslohn und Arbeitszeit) stehen in einem Widerspruch zu dem genannten Preis, und dieser Widerspruch lässt sich auch nicht durch Auslegung überwinden: Um zu dem Ergebnis 480 EUR zu gelangen, müsste es entweder 20 Stunden oder 15 EUR heißen; es könnte aber auch sein, dass es wirklich um 32 Stunden à 24 EUR geht, was dann aber 768 EUR ergäbe. Ist nicht ersichtlich, wo der Fehler liegt, ist das Vertragsangebot wegen Widersprüchlichkeit nichtig.[87]

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

387 Beurteilen beide Vertragspartner bei der Kalkulation einen bestimmten Sachverhalt falsch, der die Grundlage ihrer Berechnung bildet, und lässt sich dies nicht wie in dem oben dargestellten Rubelfall durch Auslegung der Erklärungen korrigieren, so muss versucht werden, eine Lösung mithilfe der Lehre von der **Geschäftsgrundlage** zu finden[88] (→ Rn. 663 ff.).

3. Eigenschaftsirrtum

388 Ein **Irrtum über die Eigenschaft** einer Person oder einer Sache kann bereits im Rahmen von **§ 119 I Var. 1** erheblich sein, wenn die Eigenschaft, über die der Erklärende irrt, zur genauen Kennzeichnung der Person oder der Sache in die Willenser-

---

[85] Vgl. BGH NJW 2015, 1513 = JuS 2015, 644 (*Riehm*). Beachte auch OLG Düsseldorf NJW-RR 2016, 1073 (1077 f.).
[86] BGH NJW 2015, 1513 Rn. 15.
[87] Anders aber noch BGH NJW 1998, 3192 (3194) = JuS 1999, 79 (*Emmerich*), der meinte, der Erklärenden sei an seinem Angebot festzuhalten.
[88] Vgl. BGH NJW-RR 1995, 1360.

klärung aufgenommen wird und er deshalb objektiv etwas anderes bezeichnet, als er sich vorstellt.

Beispiel:[89] K möchte ein Kilo Rindfleisch kaufen, um davon eine Suppe zu kochen. Er betritt eine Fleischerei, übersieht dabei aber, dass es sich um den Laden eines Pferdefleischers handelt. Als K ein Kilo Suppenfleisch verlangt, erhält er Pferdefleisch. Da in aller Regel Fleisch einer bestimmten Tiergattung gekauft wird, ist die Eigenschaft des Fleisches, vom Pferd oder vom Rind zu stammen, Teil der auf den Abschluss eines entsprechenden Kaufvertrages gerichteten Willenserklärung. Nach dem objektiven Erklärungswert seiner Bestellung erklärt K, dass er ein Kilo Suppenfleisch vom Pferd möchte, denn die Erklärung kann in einer Pferdefleischerei nur in diesem Sinn verstanden werden. Da er aber glaubte, in einer normalen Fleischerei zu sein, gibt er nach seiner Meinung die Erklärung ab: „Ich möchte ein Kilo Suppenfleisch vom Rind." K befindet sich also in einem Inhaltsirrtum, der zu einer Anfechtung nach § 119 I Var. 1 berechtigt.

Andere Fälle eines auf Eigenschaften bezogenen Inhaltsirrtums ergeben sich zB, wenn Fremdwörter, Fachausdrücke oder sonstige Bezeichnungen, die bestimmte Eigenschaften betreffen, falsch verstanden und verwendet werden. Hierzu gehört auch der Schulfall, dass jemand einen Martini in der falschen Vorstellung bestellt, es handele sich um ein alkoholfreies Getränk. **389**

Nun könnte man daran denken, den Inhaltsirrtum auch auf solche Fälle auszudehnen, in denen der Erklärende (subjektiv) mit der von ihm bezeichneten Person oder Sache eine bestimmte Eigenschaft verbindet, ohne dass dies in seiner Erklärung zum Ausdruck kommt, und diese Eigenschaft in Wirklichkeit fehlt. **390**

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Beispiel: In einem Einrichtungshaus, das sowohl antike Möbel als auch Stilmöbel führt (also antiken Möbeln nachgebildete), weist K, der glaubt, alle ausgestellten Möbel seien antik, auf einen neuen im Barockstil gebauten Schrank und erklärt: „Den kaufe ich!" Geht man davon aus, dass K (objektiv) erklärt habe, er kaufe den von ihm bezeichneten „neuen" Schrank, so unterscheiden sich das Erklärte und das Gewollte voneinander, da K einen alten Schrank kaufen wollte. Es handelt sich dann um einen Identitätsirrtum. Gegen eine solche Auslegung der Erklärung des K spricht jedoch, dass er den Schrank ausdrücklich bezeichnet hat, den er kaufen wollte („den" Schrank und nicht den „neuen" Schrank). Das Alter des Schrankes wurde nicht in die Erklärung aufgenommen und zu einer Eigenschaft gemacht, die den gewünschten Gegenstand individualisierte.

Hierin besteht ein entscheidender Unterschied zu dem obigen Beispielsfall des Suppenfleischkaufs. In diesem Fall erklärt der Kunde, er wolle Suppenfleisch kaufen, und da er diesen Wunsch in einer Pferdefleischerei äußert, kann diese Erklärung objektiv nur bedeuten, dass er Suppenfleisch vom Pferd will. Hätte er dagegen auf ein bestimmtes Stück gedeutet, das im Laden lag, und dazu erklärt, „davon wünsche ich ein Kilo", so hätte es sich ebenso wenig wie bei dem Schrankkauf um einen Identitätsirrtum gehandelt: Dann wäre der Erklärung nur der Sinn beizulegen, dass dieses (konkrete) Stück Fleisch (gleichgültig woher es stammt) gewünscht ist, und nicht: dieses Stück Fleisch vom Pferd.[90]

---

[89] Nachgebildet einem Beispiel von *Brox/Walker* BGB AT § 18 Rn. 23.
[90] So auch *Brox/Walker* BGB AT § 18 Rn. 24.

391 Wem diese Unterscheidung zu spitzfindig erscheint, muss berücksichtigen, dass es deshalb auf eine präzise Erfassung des Inhalts der abgegebenen Erklärung ankommt, weil jede ausdehnende Interpretation einer Erklärung mit dem Ziel, eine **Anfechtung nach § 119 I** zu ermöglichen, auch unausgesprochene Vorstellungen des Erklärenden zur Grundlage einer Anfechtung werden lässt. Damit werden aber die **Grenzen zum unbeachtlichen Motivirrtum** verwischt. Dies ist mit der hM abzulehnen. Es kann deshalb in Fällen, in denen sich der Erklärende über Eigenschaften einer Person oder einer Sache irrt, ohne dass (nach dem objektiven Erklärungswert) seine Erwartung über das Vorhandensein dieser Eigenschaft in der Erklärung selbst zum Ausdruck kommt, nur eine Anfechtung nach § 119 II in Betracht gezogen werden. Über das Verständnis und den Anwendungsbereich des § 119 II wird heftig gestritten. Der Grund für diese Meinungsverschiedenheiten besteht in erster Linie darin, dass der Wortlaut dieser Vorschrift – zumindest nach Meinung vieler – zu weit gefasst ist und eine Abgrenzung der relevanten Irrtumsfälle vom unbeachtlichen Motivirrtum sehr erschwert.[91]

Beispiel: Onkel O will seinem Neffen N, der ein begeisterter Rallyefahrer ist, eine Freude machen und kauft bei Autohändler H einen neuen Mittelklassewagen, von dem O meint, N könne damit seinem Hobby nachgehen. Es handelt sich dabei um ein Fahrzeug, das zwar sportlich aussieht, aber wegen seiner mäßigen Motorleistung, seiner Straßenlage und seiner geringen Belastbarkeit für Rallyes völlig ungeeignet ist. Als N dies dem O mitteilt, will dieser den Kaufvertrag mit H anfechten. Ist er dazu berechtigt?

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

392 Zunächst ist zu klären, wie der Begriff **Eigenschaft iSv § 119 II** zu verstehen ist. Als Eigenschaft im Sinne dieser Vorschrift anzusehen sind alle **Merkmale, aus denen sich die natürliche Beschaffenheit ergibt,** bei einer Person zB das Alter, der Gesundheitszustand, das Geschlecht, ihre Fähigkeiten, bei einer Sache Form, Farbe, Geruch, Geschmack, Zusammensetzung und Ähnliches; darunter fallen aber auch **tatsächliche und rechtliche Verhältnisse zur Umwelt,** die Bedeutung für den Wert und die Verwendbarkeit haben, wie die sich aus einem Bebauungsplan ergebende Zulässigkeit der Bebauung eines Grundstücks, das dadurch die Eigenschaft eines Baugrundstückes erhält.

Beispiele für Eigenschaften einer Person: Kreditwürdigkeit, Zahlungsfähigkeit, Zuverlässigkeit, Verschwiegenheit. Beispiele für Eigenschaften einer Sache: Alter, Echtheit (zB eines Kunstwerks), Ertragsfähigkeit eines Grundstücks, Farbbeständigkeit eines Stoffes.

393 Eigenschaften einer Sache sind also alle **wertbildenden Faktoren.** Dagegen ist die aus diesen wertbildenden Faktoren gezogene Schlussfolgerung, der Wert der Sache selbst, also ihr Preis, keine Eigenschaft.

Beispiel: Kauft K im Ladengeschäft des V ein Oberhemd der Marke X zum Preise von 60 EUR und findet er das gleiche Hemd anschließend in einem Kaufhaus für 40 EUR, so kann er nicht mit dem Hinweis darauf anfechten, dass er den üblichen Preis für ein entsprechendes Hemd falsch eingeschätzt habe.

---

[91] Eine eingehende Befassung mit diesem Meinungsstreit eignet sich eher für Fortgeschrittene. Dazu *Flume* BGB AT 472 ff.; *Neuner* BGB AT § 41 Rn. 51 ff.; MüKoBGB/*Armbrüster* § 119 Rn. 107 ff.