

Vahlens Lernbücher für Wirtschaft und Recht

# Grundzüge des Bürgerlichen Rechts

von  
Prof. Dr. Peter Bähr

12. Auflage

Grundzüge des Bürgerlichen Rechts – Bähr

schnell und portofrei erhältlich bei [beck-shop.de](http://beck-shop.de) DIE FACHBUCHHANDLUNG

Thematische Gliederung:

Gesamtdarstellungen zum BGB, allgemeine Fragen zum Zivilrecht

Verlag Franz Vahlen München 2013

Verlag Franz Vahlen im Internet:

[www.vahlen.de](http://www.vahlen.de)

ISBN 978 3 8006 4584 8

wenn er innerhalb der nächsten vier Wochen einen festen Arbeitsvertrag für die in Aussicht stehende Anstellung erhält.

## *b) Die einzelnen Irrtumstatbestände*

### *aa) Inhaltsirrtum*

Der sachlich wichtigste Irrtumstatbestand des § 119 Abs. 1 BGB ist der **Inhaltsirrtum** (auch „Bedeutungsirrtum“ genannt). Hierunter sind Fälle zu verstehen, bei denen die für die Willenserklärung gewählten Formulierungen bei richtiger Auslegung eine andere Bedeutung haben, als sie vom Erklärenden gemeint waren. Es wurde somit die Willenserklärung zwar in ihrer äußeren Gestalt wie beabsichtigt abgegeben, Wille und Erklärung weichen aber dennoch voneinander ab, weil der Erklärende den nach §§ 133, 157 BGB aus Sicht des Erklärungsempfängers zu beurteilenden und somit für ihn bindenden **Sinn** seiner Erklärung nicht richtig erkannt hatte.

Anton will die Betriebskosten seiner Unternehmensberaterkanzlei durch ein von ihm persönlich überwacht Sparprogramm senken und hofft u. a. auf merkbare Vorteile durch den Einkauf des von ihm und seinen Mitarbeitern benötigten Toilettenpapiers im Großhandel. Er schätzt den Bedarf für 3 Monate auf 120 Rollen und trägt in den vorgedruckten Bestellschein der WASA-GmbH bei der Position „... Gros Pakete à 10 Rollen“ die Ziffer „12“ ein in der Annahme, das ihm unbekannte Wort „Gros“ sei ein Druckfehler und müsse richtig „Großpakete“ heißen, so dass seine Bestellung auf 12 Großpakete mit jeweils 10 Rollen laute. Zu seiner Überraschung liefert wenige Tage später ein Lastwagen der WASA-GmbH im Büro des Anton 12 × 12 × 12 Pakete mit insgesamt 17280 Rollen Toilettenpapier an: Anton war bei seiner Bestellung (= Angebot zum Abschluss eines Kaufvertrags mit der WASA-GmbH) über die Bedeutung der im Papierhandel noch üblichen Mengenangabe „Gros“ (= 12 Dutzend = 144 Stück) im Irrtum gewesen.

Ein Inhaltsirrtum liegt auch dann vor, wenn der Empfänger ein Vertragsangebot, das er (akustisch oder vom Wortsinn her) falsch verstanden hat, mit einem einfachen „Ja“ annimmt, denn durch dieses „Ja“ macht er den objektiven Wortlaut der Offerte zum Inhalt seiner eigenen Annahmeerklärung.

Krause verhandelt mit Lehmann telefonisch über die Lieferung von 5000 Liter Heizöl. Lehmann nennt als Bruttopreis „88 Cent pro Liter“. Krause war in diesem Augenblick abgelenkt und hört nur halb zu, so dass er als Preisangabe „80 Cent pro Liter“ versteht. In der Annahme, das Heizöl koste 80 Cent/l antwortet er ohne weitere Nachfrage „Einverstanden“.

### *bb) Irrtum in der Erklärungshandlung („Abirrung“)*

Als weiteren beachtlichen Irrtum behandelt § 119 Abs. 1 BGB den **Irrtum in der Erklärungshandlung** („Abirrung“ oder „Erklärungsirrtum“). Dabei handelt es sich darum, dass jemand etwas äußert, aber „eine Erklärung dieses Inhalts überhaupt nicht abgeben wollte“, weil er sich versprochen oder verschrieben hat, ohne diesen Fehler zu bemerken. Es bestand also die Absicht, eine in ihrem Inhalt richtig konzipierte Erklärung abzugeben, der Erklärende bringt sie aber schon **äußerlich** nicht so zum Ausdruck, wie er sie erklären wollte: Wille und Erklärung fallen auseinander, weil die Erklärungshandlung mangelhaft war.

Ein Fehler in der Erklärungshandlung kann entweder eintreten, wenn der Erklärende sich **selbst** verspricht oder im Ausdruck vergreift, oder wenn der Wortlaut der Willenserklärung bei ihrer Weitergabe durch **andere** verändert wird.

§ 120 BGB setzt daher die unrichtige Übermittlung einer (an sich richtig aufgegebenen) Willenserklärung durch einen Boten mit einer irrigen Erklärung gleich.

### cc) Eigenschaftsirrtum

Die Vorstellungen über die Eigenschaft einer Sache, die Gegenstand des Rechtsgeschäfts ist, oder bestimmte Vorstellungen über die Person des Geschäftspartners gehören zu den Motiven eines Geschäftsabschlusses, die nach den Intentionen des Gesetzgebers eigentlich unbeachtlich sein sollen.

Der Kunstliebhaber Ludwig kauft beim Kunsthändler Kolb ein Bild zum Preis von 3000,- €, das er für das Original eines bekannten Künstlers hält. Acht Tage nach dem Kaufabschluss erfährt Ludwig, dass das Gemälde „nur“ die Arbeit eines Schülers dieses Meisters ist. Kann sich Ludwig darauf berufen, dass er sich beim Abschluss des Kaufvertrags geirrt hat, und das Geschäft anfechten?

Im Gegensatz zu den vorstehend besprochenen Irrtumsfällen kann bei dem Kaufvertrag des Ludwig von einem Auseinanderfallen von Wille und Erklärung „beim Geschäftsabschluss“ nicht die Rede sein, denn Ludwig hatte sein Angebot an Kolb, das Bild für 3000,- € zu kaufen, genau so formuliert, wie er sich das zuvor vorgenommen hatte. Er ist allerdings zu dieser – inhaltlich richtigen – Willenserklärung durch die irriige Annahme bewogen worden, das Bild sei das Original eines bekannten Künstlers und daher den von ihm zugestandenen Preis wert.

Trotz der prinzipiellen Verneinung der Beachtlichkeit eines Motivirrtums erkennt das BGB in § 119 Abs. 2 solche Irrtümer über Eigenschaften von Sachen oder Personen als Anfechtungsgrund an, indem es derartige Fehler beim Geschäftsabschluss als „Inhaltsirrtum“ fingiert. Allerdings ist nun nicht schon jede abwegige Vorstellung, die sich jemand vom Gegenstand des von ihm abgeschlossenen Rechtsgeschäfts oder von bestimmten persönlichen Qualitäten seines Partners macht, schutzwürdig: Beachtlich ist nur der Irrtum über „**Eigenschaften**“, d.h. solche Merkmale einer Person oder Sache, die entweder auf ihrer natürlichen Beschaffenheit oder bestimmten konkret fassbaren tatsächlichen oder rechtlichen Verhältnissen und Beziehungen zur Umgebung beruhen. Diese Eigenschaften müssen ferner im allgemeinen Geschäftsverkehr als **wesentlich** angesehen werden (dazu rechnen insbesondere die für die Preisbildung erheblichen Eigenschaften).

Die Rechtspraxis hat sich darüber verständigt, dass der **Wert** einer Sache *keine* Eigenschaft i.S.d. § 119 Abs. 2 BGB ist, sondern nur das Ergebnis von Eigenschaften. Der Irrtum über den Marktpreis einer Ware kann daher nicht als relevanter Eigenschaftsirrtum angesehen werden; beachtlich ist lediglich die Täuschung über das Vorhandensein bestimmter wertbildender Faktoren, die dem Gegenstand des Rechtsgeschäfts physisch anhaften. Diese Eigenschaften müssen zum Zeitpunkt des Geschäftsabschlusses bereits vorhanden (bzw. als vorhanden unterstellt) sein; § 119 Abs. 2 BGB deckt keine Spekulationen über möglicherweise künftig eintretende Umstände.

Für die Beurteilung, ob sich die Täuschung auf eine „verkehrs wesentliche Eigenschaft“ bezogen hat, sind die am Markt üblichen Kriterien für die Ermittlung des Verkehrswerts einer Sache maßgebend: So ist z. B. auf dem Kunstmarkt – schon seit den Zeiten des Ankaufs von Rembrandt-Radierungen durch den Kurfürsten Friedrich August II. von Sach-

sen in der Mitte des XVIII. Jahrhunderts – die authentische Herkunft eines Kunstwerks *aus der Hand* eines bestimmten Künstlers (und nicht „nur“ aus dessen Werkstatt) ein ganz wesentlicher Preisbildungsfaktor; noch mehr kommt es darauf an, ob das Stück ein Original oder eine Kopie ist, selbst wenn diese Kopie „täuschend echt“ ist und für den „normalen“ Betrachter denselben ästhetischen Eindruck vermitteln kann.

#### *dd) Zweifelsfälle*

Im Laufe der Jahre haben sich weitere Fallgruppen von Fehlern beim Geschäftsabschluss herausgebildet, die sich nur schwer als einer der drei in § 119 BGB anerkannten Irrtumstatbestände subsumieren lassen, andererseits aber auch nicht ohne Härten oder logische Schwierigkeiten als unbeachtlicher Motivirrtum abgetan werden können.

Die gilt etwa für den sog. **Identitätsirrtum**, der unterlaufen kann, wenn eine Willenserklärung sich nach ihrem für den Empfänger verständlichen Sinn auf einen anderen Geschäftsgegenstand oder Geschäftspartner bezieht als den vom Erklärenden gemeinten. Die Praxis geht in solchen Fällen von einem Irrtum über den Inhalt der Erklärung aus, weil in der Erklärung eine andere Person oder Sache gemeint war, als dies tatsächlich gesagt worden ist.

Kunz will einen Audi A 6 kaufen, der im Schaufenster des Gebrauchtwagenhändlers Veith als „Gelegenheitskauf“, jedoch ohne Preisangabe steht. Er fragt den Veith nach dem Preis des „Wagens in Ihrem Schaufenster“, und dieser nennt ihm den Betrag von 3000,- €, in dem Glauben, das Fenster sei entsprechend seinen Anweisungen bereits umdekoriert, und dort sei von ihm der als nächstes „Sonderangebot“ vorgesehene Audi A 2 ausgestellt.

Problematisch sind ferner die Fälle des sog. **Kalkulationsirrtums** bei der Angabe von Preisen u. Ä. Hier hat der Erklärende sich entweder bei der Ausrechnung des von ihm genannten Preises geirrt oder über Umstände getäuscht, die er als Rechnungsfaktoren für seine Kalkulation zugrunde gelegt hatte.

Krause will sich sein Wohnzimmer mit Teppichboden auslegen lassen. Er beauftragt damit den Fußbodenleger Franz, der, nachdem er das Zimmer ausgemessen und Krause die Art des Bodenbelags ausgesucht hat, mit Krause einen „verbindlichen“ Preis von 600,- € aushandelt. Zu Hause stellt Franz fest, dass er sich beim Berechnen der Wohnzimmergröße vertan hat: Das Zimmer ist nicht, wie Franz es bei seiner Preiskalkulation angenommen hatte, 20 qm groß, sondern 30 qm. Franz möchte daher den Auftrag entweder „stornieren“ oder von Krause den Preis von 900,- € fordern.

An sich ist die Ermittlung der Daten, die für die Berechnung eines Preises erforderlich sind, und die Ausrechnung des Preises ein Vorgang, der gedanklich **vor** der eigentlichen Abgabe der Willenserklärung liegt; sie gehören damit in den Bereich des rechtlich unerheblichen Motivs, das zur Abgabe einer Willenserklärung hinführt, nicht aber selbst Teil des Erklärungsstatbestands ist.

Franz hat ohne genaue Aufschlüsselung dem Krause den Betrag von 600,- € als Preis für die Verlegung des Teppichbodens genannt, weil er glaubt, mit dieser Summe „auf seine Kosten zu kommen“.

Grundsätzlich berechtigt ein Kalkulationsirrtum daher **nicht** zur Irrtumsanfechtung nach § 119 Abs. 1 BGB. Die Praxis hat hiervon jedoch eine Ausnahme gemacht und einen sog. „erweiterten Inhaltsirrtum“ wenigstens in den Fällen anerkannt, in denen die Kalkulationsunterlagen während der Vertragsverhand-

lungen mitgeteilt oder dem Vertragspartner in anderer Weise deutlich gemacht worden sind, so dass für den Erklärungsempfänger der Rechenfehler erkennbar war oder doch bei gehöriger Sorgfalt (s. §§ 311 Abs. 2, 241 Abs. 2 BGB) hätte erkannt werden können („**offener Kalkulationsirrtum**“). Hier würde es im Grunde genommen gegen Treu und Glauben verstoßen, die für jedermann offenkundig falsche Berechnung ohne die Möglichkeit einer Korrektur wenigstens durch Irrtumsanfechtung zu belassen. Einzelheiten sind allerdings umstritten.

Wenn Franz dem Krause vorgerechnet hätte: „Ein qm Teppichboden der von Ihnen gewünschten Qualität kostet einschließlich der Verlegung 30,- €. Ihr Zimmer ist 5 × 6, also 20 qm groß. Ich berechne daher für den Auftrag 600,- €“, kann sich Krause nicht über die „Dummheit“ des Franz die Hände reiben und ihn an seinem offensichtlichen Rechenfehler festhalten.

### c) Erheblichkeit des Irrtums

Nicht jeder nach den vorstehend geschilderten Regeln als beachtlich anzusehende Irrtum ist auch so **erheblich**, dass er als Rechtfertigung für die Anfechtung der Willenserklärung dienen kann. § 119 Abs. 1 BGB setzt als zusätzliches Tatbestandsmerkmal voraus, dass der Erklärende bei Kenntnis der Sachlage (d.h. bei richtigem Verständnis dessen, was er geäußert hat) *und* verständiger Würdigung des Falles die Willenserklärung nicht abgegeben hätte. Damit soll verhindert werden, dass der Irrtum bei der Abgabe der Erklärung nur als Vorwand benutzt wird, um Bindungen, die inzwischen aus anderen Gründen als lästig empfunden werden, durch Anfechtung des Rechtsgeschäfts wieder zu lösen.

Der Süßwarenhändler Konrad will beim Großhändler Liebig 5000 Tafeln *Milchschokolade* der Marke „Kinderfreude“ mit der Bestellnummer 102 ordern. Durch einen Übermittlungsfehler geht die Bestellung mit der Nummer 120 bei Liebig ein; dementsprechend gehen 5000 Tafeln mit qualitativ gleichwertiger und gleich teurer *Nussschokolade* der Marke „Kinderfreude“ bei Konrad ein. Beide Artikel lassen sich gleich gut absetzen, so dass bei „verständiger Würdigung“ kein Anlass besteht, die Bestellung wegen Erklärungsirrtums anzufechten, selbst wenn Konrad in Nachhinein von der Bestellung wieder loskommen möchte, weil das Ostergeschäft, für welches die Order erteilt ist, wider Erwarten schlecht läuft.

### d) Verantwortlichkeit für den Irrtum

Ist bei der Abgabe der Willenserklärung dem Erklärenden ein beachtlicher und erheblicher Irrtum unterlaufen, kommt es für die Anfechtung nur darauf an, dass der Willensmangel **objektiv** vorliegt (und im Bestreitensfall bewiesen werden kann, was nicht immer einfach ist). Keine Rolle spielt es dagegen, ob der Irrtum dem Erklärenden unverschuldet unterlaufen ist oder ob ihm insoweit Fahrlässigkeit vorgeworfen werden kann. Auch ist es unerheblich, ob der Empfänger der Erklärung erkannt hat oder hätte erkennen müssen, dass ein Irrtum vorliegt.

Wurde der Irrtum des Erklärenden dagegen vom **Geschäftspartner** verursacht, liegt in der Regel der unten Seite 144 genauer beschriebene Fall der arglistigen Täuschung vor.

*e) Rechtsfolgen des Irrtums*

*aa) Anfechtbarkeit*

Die Sicherheit des Rechtsverkehrs würde erheblich leiden, wenn ein so sehr im subjektiven Bereich wurzelnder Willensmangel wie der Irrtum ohne Weiteres zur Nichtigkeit der Willenserklärung führen würde. Das BGB stellt daher als Rechtsfolge dieses Willensmangels „nur“ die Anfechtbarkeit der Willenserklärung zur Verfügung und überlässt es damit der Initiative des Urhebers der Erklärung, ob dieser Fehler überhaupt zu irgendwelchen Konsequenzen führt. Wird allerdings die Anfechtung erklärt, so ist nach dem oben Seite 134 Dargestellten das angefochtene Rechtsgeschäft „als von Anfang an nichtig“ zu behandeln.

*bb) Anfechtungsfrist*

Die Anfechtung einer Willenserklärung wegen Irrtums oder falscher Übermittlung ist nach § 121 Abs. 1 BGB an eine sehr knappe **Frist** gebunden: Sie muss nach Aufdeckung des Fehlers dem Geschäftspartner „ohne schuldhaftes Zögern (unverzüglich)“ erklärt werden.

„Unverzüglich“ bedeutet nicht „sofort“. Die Praxis billigt dem Anfechtungsberechtigten eine angemessene Überlegungsfrist zu; soweit erforderlich, darf er sich auch an einen Sachverständigen um Rat wenden und dessen Gutachten abwarten.

Da der Lauf der Anfechtungsfrist erst beginnt, wenn der Anfechtungsberechtigte von seinem Irrtum Kenntnis erlangt hat, kann auch im Anwendungsbereich des § 121 Abs. 1 BGB die „unverzügliche“ Anfechtung der Willenserklärung/ des Rechtsgeschäfts erst viele Jahre nach Abschluss des Rechtsgeschäfts möglich sein – wenn sich denn der Irrtum erst nach so langer Zeit herausstellt. Im Interesse des Rechtsfriedens legt § 121 Abs. 2 BGB eine **Höchstfrist** von 10 Jahren nach Abgabe der Willenserklärung fest, nach deren Ablauf das Anfechtungsrecht unabhängig von der Kenntnis des Anfechtungsgrundes definitiv erlischt.

*cc) Ersatz des Vertrauensschadens*

Die Anfechtung des Rechtsgeschäfts kann für den anderen Teil mit Nachteilen verbunden sein: Er verliert nicht nur den mit dem Rechtsgeschäft verbundenen Vorteil oder Gewinn, sondern hat im Hinblick auf das Geschäft Aufwendungen gemacht und Dispositionen getroffen, die nun nutzlos sind.

Infolge eines Versehens wird die von Kunz beabsichtigte Bestellung von 5000 l Heizöl zweimal ausgefertigt und abgeschickt. Bei der zweiten Anlieferung des Öls wird der Fehler festgestellt; Kunz lehnt unter Berufung auf den Übermittlungsfehler die Abnahme der zweiten Ladung ab. Die Lieferfirma musste wegen des vermeintlichen Großauftrags eigens einen zweiten Tankwagen anfordern; es sind zusätzliche Kosten für Wagenmiete, Anfahrt und Personal entstanden, die aus dem Ertrag des angefochtenen zweiten Lieferauftrags hätten gedeckt werden sollen.

Der Geschäftspartner hat regelmäßig keine Möglichkeit, darauf hinzuwirken, dass die Willenserklärung fehlerfrei abgegeben wird; dies liegt vielmehr ausschließlich im Einflussbereich des Erklärenden selbst. Wenn der Geschäftspartner gleichwohl die Anfechtung des Rechtsgeschäfts wegen Irrtums hinnehmen

muss und damit die von ihm erwarteten Vorteile aus dem Rechtsgeschäft verliert, so soll er hierdurch wenigstens keinen zusätzlichen Schaden erleiden: Gemäß § 122 Abs. 1 BGB muss daher der Anfechtende den Schaden ersetzen, den der Geschäftspartner dadurch erlitten hat, dass er auf die Gültigkeit des Geschäfts vertraut hatte. Hierzu zählen z.B. nutzlos aufgewendete Kosten für die Anlieferung, aber auch u.U. der Gewinn aus einem anderen lukrativen Geschäft, das der Partner ausschlagen musste, weil er sich noch an den später angefochtenen Vertrag gebunden glaubte (Ersatz des sog. **Vertrauensschadens** oder „**negativen Interesses**“; Einzelheiten unten Seite 402).

Ebenso wie es für die Irrtumsanfechtung nicht darauf ankommt, ob der Irrtum dem Erklärenden schuldhaft unterlaufen ist, entsteht auch der Schadensersatzanspruch nach § 122 BGB unabhängig davon, ob dem Anfechtungsberechtigten wegen seines Irrtums Fahrlässigkeit zur Last gelegt werden kann oder nicht. Auf der Seite des Anfechtungsgegners spielt die Verschuldensfrage dagegen eine große Rolle: Nach § 122 Abs. 2 BGB steht ihm *kein* Anspruch auf Ersatz des Vertrauensschadens zu, wenn er den Irrtum des Erklärenden erkannt hatte oder bei entsprechender Sorgfalt hätte erkennen können – in diesem Fall ist sein Vertrauen in die Gültigkeit der Willenserklärung nicht schutzwürdig.

Hatte der Geschäftspartner den Irrtum nicht nur passiv erkannt, sondern sogar aktiv herbeigeführt, liegt ein Fall der arglistigen Täuschung vor, der nach den nachfolgend besprochenen Regeln des § 123 Abs. 1 BGB zu beurteilen ist.

#### 4. Unerlaubte Manipulation des Geschäftswillens

Die Partei eines Rechtsgeschäfts wird erst recht geschützt, wenn ihr Entschluss, eine Willenserklärung abzugeben und sich auf das Geschäft einzulassen, durch *Dritte* manipuliert worden ist, so dass sie in Wirklichkeit überhaupt keine „freie“ Willenserklärung abgegeben hat.

In § 123 Abs. 1 BGB werden zwei Fälle der unerlaubten Beeinflussung des Geschäftswillens unterschieden: Die arglistige Täuschung und die widerrechtliche Drohung.

##### a) Arglistige Täuschung

Nach § 123 Abs. 1 BGB kann seine Erklärung anfechten, wer zu ihrer Abgabe „durch arglistige Täuschung bestimmt worden ist“. Die arglistige Täuschung besteht in der vorsätzlichen Herbeiführung eines Irrtums des Erklärenden durch **Vorspiegelung falscher Tatsachen**.

Die Täuschung kann auch durch **Verschweigen** vorhandener, für den Abschluss des Rechtsgeschäfts wesentlicher Tatsachen erfolgen. „Täuschen durch Verschweigen“ ist jedoch nur dann arglistig, wenn der andere Teil auf eine zulässige Frage nicht oder nur unvollständig geantwortet hatte oder wenn für ihn die Rechtspflicht bestand, **ungefragt** auf eine ihm bekannte Tatsache hinzuweisen oder über sie Auskunft zu geben. Diese Verpflichtung kann sich aus vorhandenen rechtlichen Bindungen oder allgemein aus Treu und Glauben ergeben. Vor allem dann, wenn ein Geschäftspartner sich bei den Vertragsverhandlungen ersichtlich der besonderen Sachkunde des anderen Teils anvertraut und deutlich gemacht hat, dass er auf vollständige Unterrichtung in allen wesentlichen Punk-

ten Wert legt, kann eine solche Aufklärungspflicht bestehen. Man muss sich allerdings davor hüten, allzu großzügig Aufklärungspflichten zu unterstellen.

Anton besitzt Anteilscheine einer in Afrika gelegenen Minengesellschaft, deren Aktien *nicht* zum Börsenhandel innerhalb der EU/EWR zugelassen sind. Von einem Gewährsmann erfährt er, dass diese Gesellschaft enteignet und verstaatlicht werden soll. Daraufhin verkauft Anton seine Papiere zu einem (noch) guten Preis an den nichts ahnenden Meier. Zwei Wochen später wird die Verstaatlichung der Minengesellschaft allgemein bekannt, ob die Anteilseigner eine Entschädigung erhalten werden, ist ungewiss. Hat Anton den Meier arglistig getäuscht, als er ihm seine Aktien verkauft hat, ohne ihn auf die geplante Verstaatlichung hinzuweisen? – Wenn ihn Meier nach seiner Kenntnis über mögliche Verstaatlichungsabsichten besonders gefragt und Anton ein solches Wissen ausdrücklich verneint hätte, hätte er den Meier angelogen und damit zweifelsfrei eine arglistige Täuschung begangen. Von einer „Täuschung durch Verschweigen“ kann dagegen nur dann die Rede sein, wenn eine Verpflichtung des Anton unterstellt werden kann, seinem Geschäftspartner Meier auch ungefragt relevantes Wissen über die afrikanische Minengesellschaft zu offenbaren.

Das moderne Verbraucherschutzrecht verfolgt die Tendenz, die Transparenz der Geschäftsabschlüsse zu sichern, und belastet daher sowohl bei bestimmten Vertragstypen (z.B. bei Verbraucherkreditverträgen oder Verträgen über bestimmte Urlaubsprodukte) als auch generell beim Abschluss von Verbraucherverträgen die Unternehmer mit umfangreichen vorvertraglichen Informationspflichten über wesentliche Details des abzuschließenden Geschäfts (Einzelheiten unten Seite 155 f.).

Im Wertpapierhandel sind durch § 14 WpHG sog. „Insidergeschäfte“ (= An- oder Verkauf von Wertpapieren bei Kenntnis von Umständen des Emittenten, die nicht allgemein bekannt sind und Einfluss auf die Bewertung des Papiers auf dem Markt haben könnten) ganz verboten. Dieses Verbot bezieht sich aber nur auf Wertpapiere, die in der EU/EWR zum Handel zugelassen sind (§ 12 WpHG) und ist daher auf das zwischen Anton und Meier abgeschlossene Geschäft nicht anzuwenden.

Soweit solche Informationspflichten nicht gesetzlich angeordnet sind – und vor allem bei nicht-kommerziellen Geschäften zwischen Privatpersonen – gilt aber immer noch der alte Grundsatz, dass jeder selbst „seines Glückes Schmied ist“ und sich insbesondere bei so hoch spekulativen Geschäften wie dem Erwerb „exotischer“ Aktien in eigener Initiative um die notwendigen Informationen kümmern muss.

In dem Aktienverkaufs-Fall kann man daher dem Anton auch nicht nach allgemeinen Grundsätzen eine „arglistige Täuschung durch Verschweigen“ zur Last legen; Meier hat eben bei dem hochspekulativen Geschäft „nicht richtig aufgepasst“.

Anders als bei der Anfechtung einer Willenserklärung wegen Irrtums ist gegenüber einer arglistigen Täuschung auch der **Irrtum im Motiv** des Anfechtungsberechtigten geschützt – die meisten Fälle der arglistigen Täuschung bestehen sogar darin, dass das Täuschungsopfer durch die Vorgaukelung eines falschen Motivs zur Abgabe seiner Willenserklärung bewogen worden ist. Die arglistige Täuschung ist ein von der Rechtsordnung missbilligter Angriff auf die freie Willensbildung des Erklärenden. Die Freiheit des eigenen Entschlusses muss schlechthin geschützt werden. Es kommt daher nicht darauf an, ob die Täuschung zu einem „Irrtum bei der Abgabe der Erklärung“ geführt oder – was oft



gerade der beabsichtigte Zweck einer solchen Täuschung ist – einen **Irrtum im Motiv** des Erklärenden ausgelöst hat.

Pfiffig überredet den Krause zu einer reichen Spende für das von ihm gegründete und betriebene „Schulhilfswerk Somalia e. V.“, die angeblich dazu dienen soll, Kriegswaisen in Somalia eine Internatsausbildung zu verschaffen. In Wirklichkeit überweist Pfiffig sämtliche eingehenden Spenden sofort auf sein Schweizer Nummernkonto.

Arglistige Täuschung ist die unerlaubte Manipulation des Willens vor allem durch den Geschäftspartner. Bei **empfangsbedürftigen Willenserklärungen** muss sie daher von ihm selbst ausgegangen sein; Täuschungen des Erklärenden durch **Dritte**, d. h. durch außenstehende, am Geschäftsabschluss selbst unbeteiligte Personen, haben keinen Einfluss auf die Gültigkeit der Willenserklärung. In solchen Fällen kann von einer unerlaubten Willensmanipulation erst dann gesprochen werden, wenn der unmittelbare Geschäftspartner diese Situation für sich ausgenutzt hat, weil er bei der Vornahme des Geschäfts von der Täuschung gewusst hatte oder hiervon bei gehöriger Sorgfalt hätte wissen müssen (§ 123 Abs. 2 Satz 1 BGB).

Der Begriff des „Dritten“ wird verhältnismäßig eng ausgelegt und streng auf „echte“ Außenseiter begrenzt. Geht die Täuschung von Personen aus, die beim Geschäftsabschluss auf der Seite des Erklärungsempfängers gestanden und am Zustandekommen des Vertragsschlusses mitgewirkt haben (z. B. als Stellvertreter oder als Vermittlungsagenten), muss der andere Teil dieses Verhalten seiner „Verhandlungsgehilfen“ ebenso gegen sich gelten lassen, wie wenn er die Täuschung in eigener Person begangen hätte, selbst wenn er von dem Verhalten des Verhandlungsgehilfen nichts wusste und dies auch nicht hätte wissen können. Einzelheiten sind sehr umstritten.

## b) Widerrechtliche Drohung

Ein Grund zur Anfechtung ist ferner dann gegeben, wenn der Erklärende zur Abgabe seiner Willenserklärung „widerrechtlich durch Drohung bestimmt worden ist“ (§ 123 Abs. 1 Fall 2 BGB). Drohung ist die Ankündigung eines Übels, das der Drohende dem anderen Teil entweder selbst zufügen will oder dessen Eintritt er in der Hand zu haben vorgibt.

Nicht jede Ankündigung eines Nachteils für den Erklärenden ist allerdings schon als **widerrechtliche** Drohung anzusehen. So kann man es sicher nicht als widerrechtlich ansehen, wenn ein Gläubiger seinem Schuldner mit Zwangsvollstreckungsmaßnahmen droht, wenn dieser nicht endlich seine Verbindlichkeiten erfüllt oder wenigstens zusätzliche Sicherheiten bietet: Wo das Gesetz Zwangsmaßnahmen zur Durchsetzung oder zum Schutz von Rechten zur Verfügung stellt, ist die Androhung dieses „Übels“ nicht widerrechtlich. Als „widerrechtliche“ Drohung kommt daher in erster Linie die Ankündigung von **verbotenen Übergriffen** in Betracht, die **als solche** bereits gegen die Gesetze verstoßen.

Der Einkaufsleiter Emsig der „Gutkauf-AG“ bedeutet dem Winzer Guntram, dass er künftig als Weinlieferant des Unternehmens „ausgelistet“ werde, es sei denn, dieser verpflichte sich, für jeden Auftrag eine „Anerkennungsprovision“ von 1% der Auftragssumme auf ein „Geheimkonto“ des Emsig zu überweisen. Nach § 299 Abs. 1 StGB ist die Einforderung und Annahme von Bestechungsgeldern auch im privaten Geschäftsverkehr strafbar.

Auch die Ankündigung eines Übels, das dem Bedrohten durch eine an sich **rechtmäßige Handlung** des Bedrohers zugefügt werden soll, kann eine rechts-