Juristische Kurz-Lehrbücher

# Einführung in die Rechtswissenschaft

Ein Studienbuch

von

Prof. Dr. iur. Dr. phil. Dr. h.c. Kristian Kühl, Prof. Dr. iur. Hermann Reichold, Prof. Dr. Michael Ronellenfitsch

2. Auflage



Verlag C.H. Beck München 2014

Verlag C.H. Beck im Internet:
www.beck.de
ISBN 978 3 406 67273 6

Zu Inhalts- und Sachverzeichnis

schnell und portofrei erhältlich bei beck-shop.de DIE FACHBUCHHANDLUNG

beck-shop.de



**Fall 11:**

M hat gegen F einen Anspruch auf Zahlung des Kaufpreises gem. § 433 Abs. 2, wenn zwischen ihm und F ein wirksamer Kaufvertrag zustande gekommen wäre. 99
Ein solcher setzt zwei übereinstimmende Willenserklärungen voraus. F hat jedoch gegenüber M überhaupt keine Erklärung abgegeben. Er könnte jedoch von K nach § 164 BGB wirksam vertreten worden. Dies ist gem. § 164 Abs. 1 der Fall, wenn K eine eigene Willenserklärung im Namen des F mit Vertretungsmacht abgegeben hat. K hat eigenmächtig den Porsche Cayenne bei M bestellt, sodass eine eigene Willenserklärung von ihm vorliegt. Ferner hat er im Namen des F den Pkw gekauft.
Fraglich ist aber, ob er dabei mit Vertretungsmacht gehandelt hat. F hat K dazu beauftragt, ihm einen schwarzen Porsche Boxer zu kaufen. Damit liegt eine rechtsgeschäftliche Vollmachtserteilung nach § 167 Abs. 1 Var. 1 für den Kauf eines schwarzen Porsche Boxer vor. Indem K jedoch einen roten Porsche Cayenne kaufte, überschritt er die ihm von F erteilte Vertretungsmacht, sodass er hinsichtlich des Kaufs des Porsche Cayennes als vollmachtloser Vertreter *(falsus procuratur)* tätig geworden ist.
Folglich hat K den F nicht wirksam vertreten. Gemäß § 177 Abs. 1 hängt somit die Wirksamkeit des Kaufvertrages von der Genehmigung des F ab. Diese hat F allerdings gegenüber M verweigert, sodass das Rechtsgeschäft, welches K „für" F tätigte, nichtig ist.
F ist damit nicht zur Zahlung nach § 433 Abs. 2 verpflichtet. Die weiteren Rechtsfolgen richten sich nach § 179.

## § 9. Das Schuldverhältnis

Das Schuldverhältnis als die übergreifende Kategorie der **„Sonderverbindung"** zwischen mindestens zwei Personen, die dazu führt, dass diese untereinander **Rechte und Pflichten** haben, die sich von den allgemeinen Pflichten z. B. aus §§ 823 ff. („Jedermanns-Beziehung") unterscheiden, haben wir schon kennen gelernt (vgl. § 4 II, IV, Rn. 11 ff., 28 ff.). Das Schuldverhältnis im *weiteren* Sinne bezeichnet ein Rechtsverhältnis, aus dem sich eine Vielzahl unterschiedlicher und gegenseitiger Ansprüche ergeben kann. Als Schuldverhältnis im *engeren* Sinne bezeichnet man den jeweiligen Anspruch selbst, also z. B. das Recht auf eine Warenlieferung als Leistung aus Kaufvertrag (vgl. § 5 II 4a, Rn. 22). Der Sprachgebrauch des BGB ist hier uneinheitlich. Mit der Überschrift über das Zweite Buch („Recht der Schuldverhältnisse") ist das Schuldverhältnis im weiteren Sinne gemeint, während z. B. das „Schuldverhältnis" in § 362 Abs. 1 das Schuldverhältnis im engeren Sinne, nämlich den *einzelnen Anspruch,* der durch Erfüllung zum Erlöschen gebracht wird, im Auge hat (zum „Anspruch" vgl. § 6 III 2, Rn. 23 f.). 1

**Merke:** Das Schuldverhältnis ist eine zwischen (mindestens) zwei bestimmten Personen bestehende **rechtliche Sonderverbindung,** durch die Forderungen (als spezielle „Ansprüche", vgl. § 194 Abs. 1) begründet werden.

### I. Entstehung von Schuldverhältnissen

Schuldverhältnisse können kraft *Gesetzes* (z. B. § 823 Abs. 1) oder auf Grund einer *vertraglichen* Einigung zustande kommen („Rechtsgeschäft", vgl. § 8 I, Rn. 2). Man unterscheidet also gesetzliche und vertragliche Schuldverhältnisse. **Gesetzliche** Schuldverhältnisse entstehen nur bei Vorliegen des gesetzlichen Tatbestandes, wenn also z. B. eine deliktische Handlung nach § 823 Abs. 1 zu einem Schaden geführt hat. Die Beteiligten sind dann *kraft Gesetzes* einander zu bestimmten Leistungen verpflichtet oder unterliegen besonderen Rücksichtnahmepflichten. Das **vertragliche** Schuldverhältnis 2

beck-shop.de

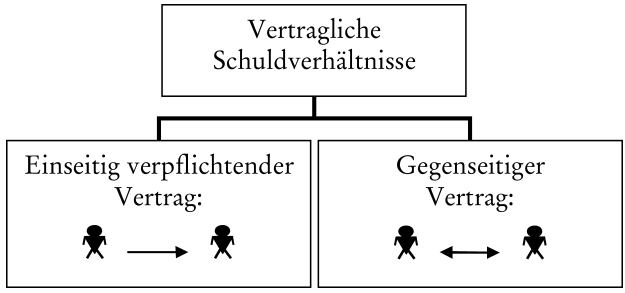
entsteht nur, wenn die Beteiligten dies untereinander wollen. **„Vertrag"** kommt von der Wortbedeutung her von *„sich vertragen"*. Darauf beruht die Privatautonomie (vgl. § 5 II, Rn. 10). Jedoch gibt es auch *einseitige* Schuldverhältnisse, z. B. die Auslobung (§ 657) und das Vermächtnis (§ 1939). Hier können der Auslobende beziehungsweise der Erblasser durch einseitige Erklärung die Entstehung eines Schuldverhältnisses herbeiführen.

### 1. Vertragliche Schuldverhältnisse

3 Vom Grundsatz her bedarf es also einer **Einigung** zwischen den Beteiligten, um die mit dem Schuldverhältnis bezweckten Rechtsfolgen zu schaffen. Dies bedeutet im Regelfall die Begründung eines **gegenseitigen Vertrags,** bei dem sich ein Vertragsteil zur Leistung verpflichtet, weil der andere Teil eine Gegenleistung verspricht *(„do, ut des")*. Es stehen sich die Parteien also jeweils als Gläubiger wie auch als Schuldner gegenüber – beide Leistungen bedingen einander, was in den §§ 320 ff. als **synallagmatische Verknüpfung** eine wesentliche Rolle spielt. Zur leichteren Verständigung im Bereich des Schuldrechts AT empfiehlt sich, den Sach- oder Werkschuldner (Verkäufer, Werkunternehmer) als Schuldner der *„Leistung"*, den Geldschuldner (Käufer, Besteller) als Schuldner der *„Gegenleistung"* zu bezeichnen.

4 Es gibt daneben auch **einseitig verpflichtende Verträge** wie z. B. das Schenkungsversprechen (§ 518), wo nur der Schenkende zur Leistung verpflichtet ist. Auch bei anderen *unentgeltlichen* Verträgen – Auftrag (§ 662), Leihe (§ 598) oder Verwahrung (§ 688) – verpflichtet sich nur eine Vertragspartei zur Leistung. Aus diesem Schuldverhältnis können aber dennoch für die andere Seite „Nebenpflichten" entstehen, wenn z. B. dem Auftragnehmer Aufwendungen zu ersetzen sind (§ 670). Man spricht daher von „unvollkommen" zweiseitig verpflichtenden Verträgen.

**Schaubild 22:** Vertragstypen



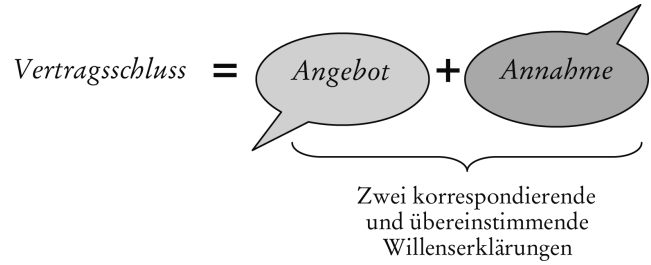

### a) Vertragsschluss durch Angebot und Annahme

5 Ein Vertrag kommt durch **zwei übereinstimmende** Willenserklärungen zu Stande. Die zeitlich erste der beiden Erklärungen bezeichnet man als Antrag oder **Angebot,** auf welches hin der andere Teil dann seine **Annahme** erklärt, vgl. §§ 145 ff.

beck-shop.de



**Schaubild 23:** Vertragsschluss




Mit dem Angebot erklärt der Anbietende, dass er einen bestimmten Vertrag mit einer bestimmten Person und einem bestimmten Inhalt schließen will. Die das Angebot darstellende Willenserklärung muss zumindest die *„essentialia negotii"* enthalten, d. h. die für den Vertragsschluss wesentlichen Bestandteile. Es muss klar sein, wer die Vertragsparteien sind und was Leistung und Gegenleistung sein sollen **(Hauptleistungspflichten).** Was genau zu den *essentialia* gehört, bestimmt sich nach dem Vertragstyp. Das Angebot muss im Ergebnis so formuliert sein, dass der andere Teil es durch ein bloßes „Ja" annehmen kann. Das einmal abgegebene Angebot ist für den Anbietenden bindend (§ 145). Von der verbindlichen „Willenserklärung" zum Vertragsschluss (vgl. § 8 I, Rn. 1 ff.) ist die bloße *invitatio ad offerendum* zu unterscheiden. Diese „Einladung zur Abgabe eines Angebots" stellt selbst kein Angebot nach § 145 dar, sondern soll den Vertragsschluss nur „vorbereiten". Wenn z. B. in der Modeboutique die aktuell angesagten Klamotten ins Schaufenster gehängt werden, will die Inhaberin nicht notwendigerweise mit jedem, der die Ware im Schaufenster sieht, einen Vertrag abschließen. Dies hat schon ganz praktische Gründe, weil die Boutique ja nur einen begrenzten Vorrat hat. Wäre das „Zur-Schau-Stellen" ein verbindliches Angebot, so müsste die Inhaberin gegenüber einer Vielzahl von Kundinnen gegebenenfalls vertragsbrüchig werden, wenn ein nicht zu erwartender Ansturm auf ihr Ladengeschäft einsetzte und die Ware nicht für alle reichte. Ähnliches gilt für das Anbieten von Waren in Katalogen oder im Internet. Auch hier will der Händler sich den Vertragsschluss selbst bis zum **konkreten Geschäft mit konkreten Personen** vorbehalten. 6

**Fall 12:**

Nach einer Woche Urlaub kommt Klaus am Montagmorgen in den Supermarkt des Emil. Mit Freude sieht er, dass seine Lieblings-Schokolade statt 0,85 € nur 0,55 € Aktionspreis kostet. Deshalb packt er sich gleich 10 Tafeln ein. An der Kasse bemerkt er dann, wie die Kassiererin pro Tafel 0,85 € berechnet. Erbost verlangt K den Verkauf der Schokolade zum Aktionspreis, was E ihm aber verweigert.
**Frage:** Kann K von E Übergabe und Übereignung der 10 Tafeln zum Aktionspreis von 0,55 € pro Tafel verlangen? 7

Der Empfänger eines Angebots hat grundsätzlich drei Möglichkeiten: er kann das Angebot **ablehnen** (§ 146 Var. 1), es durch bloße Zustimmungserklärung **annehmen** (§ 147 Abs. 1 S. 1) oder **Modifikationen** des Vertrags vorschlagen (§ 150 Abs. 2). Im ersten Fall scheitert der Vertragsschluss, während im zweiten Fall der Vertrag mit dem vorgeschlagenen Inhalt geschlossen wird. Im dritten Fall ist zu beachten, dass eine Annahme unter Erweiterungen, Einschränkungen oder sonstigen Änderungen *nicht* mög- 8

beck-shop.de

lich ist, vgl. § 150 Abs. 2. Vielmehr gilt die abändernde Annahme als **neues Angebot,** das nunmehr vom zunächst Anbietenden angenommen oder abgelehnt werden kann. Selbst bei nur geringfügigen Änderungsvorschlägen kommt kein Vertrag zustande.

### b) Auslegung von Willenserklärungen/Dissens

**Fall 13:**

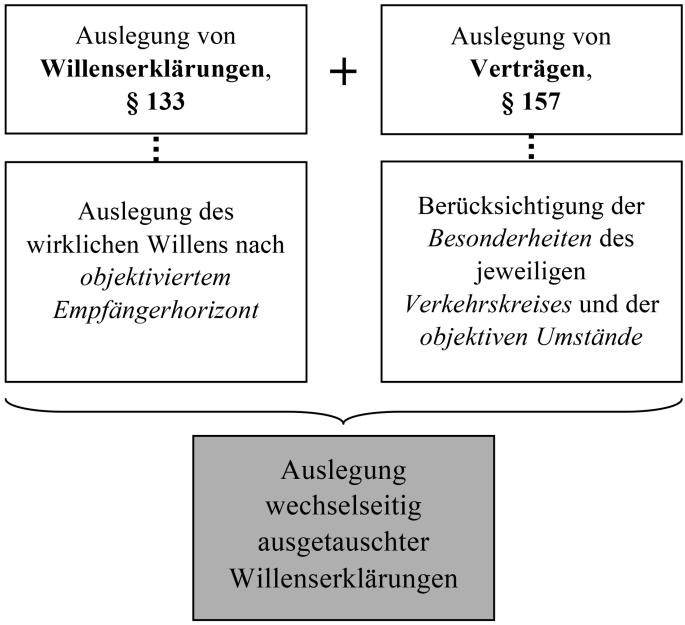
**9** Der US-amerikanische Öl-Multimillionär Montgomery möchte eine marode Bohrinsel im Golf von Mexiko an seinen kanadischen Geschäftspartner Williams verkaufen. Zu diesem Zweck trifft sich M auf seinem Anwesen im US-amerikanischen Texas mit W und unterbreitet diesem ein Angebot für die Bohrinsel. W ist von dem Angebot des M überzeugt, so dass ein Kaufvertrag geschlossen wird, in dem der Kaufpreis in „Dollar" angegeben wird.
Der Amerikaner verlangt Zahlung in US-Dollars (USD), während der Kanadier den Kaufpreis in kanadischer Währung (CAD) zahlen möchte.
**Abwandlung:** Der Kaufvertrag wird zwischen beiden Parteien mündlich bei einem gemeinsamen Abenteuerausflug in Australien geschlossen. Auch hierbei ist schlicht von „Dollar" die Rede.

**10** Führen die Beteiligten den einmal geschlossenen Vertrag aus und erbringen beiderseits ihre Leistungen, so gibt es für Juristen keinen Handlungsbedarf. Wird ein Vertrag wie beschlossen abgewickelt – und das passiert wohl bei mind. 90 % aller Geschäfte –, entsprach der Leistungsaustausch wohl dem von den Parteien wirklich gewollten Inhalt. Auf den rechtlichen Gehalt der ausgetauschten Erklärungen kommt es dann nicht mehr an. Ganz anders aber ist es dann, wenn nach Vertragsschluss eine oder gar beide Seiten sich **missverstanden** fühlen und der Auffassung sind, das von der anderen Seite Behauptete gar nicht versprochen zu haben (im Handelsrecht gibt es daher auch die gewohnheitsrechtliche Figur des „kaufmännischen Bestätigungsschreibens", vgl. § 6 II 3, Rn. 18). Juristen sind dann gefragt, wenn beide Seiten von einem *unterschiedlichen* Vertragsinhalt ausgehen. Führten diese Differenzen gleich zur Nichtigkeit des Vertrags, wäre der Vertrag kein sehr taugliches Instrument zur Rechtsgestaltung. Jede mit dem Vertragsschluss später unzufriedene Seite würde dann einfach behaupten, etwas ganz anderes gewollt zu haben. Es muss also eine Möglichkeit geben, den für die „rechtliche Beurteilung maßgeblichen Inhalt einer Willenserklärung" festzustellen (näher *Reichold,* Juris-PK BGB, § 133 Rn. 7 ff.). Dies geschieht durch die **Auslegung** von rechtsgeschäftlichen Erklärungen nach §§ 133, 157.

beck-shop.de



**Schaubild 24:** Auslegungsregeln




Das Gesetz bietet hierzu zwei Hilfestellungen. Zum einen ist in § 133 die Auslegung von **Willenserklärungen** geregelt, zum anderen in § 157 die Auslegung von **Verträgen.** Da die meisten Willenserklärungen auf den Abschluss von Verträgen gerichtet sind, dürfen beide Regeln nicht isoliert, sondern müssen **kombiniert** in Anwendung gebracht werden. Nach § 133 ist bei der Auslegung einer Willenserklärung *„der wirkliche Wille zu erforschen"* und nicht nur am Buchstaben des Ausdrucks zu haften. Doch darf dabei nicht übersehen werden, dass der (innere) Geschäftswille nur in der (äußeren) Gestalt der **Erklärung** erscheint. Es darf also nicht allein der Wille des Erklärenden zählen (subjektive Theorie). Sonst könnte jeder seine Erklärung so formulieren, dass sein Gegenüber sie notwendigerweise falsch verstehen muss, um seinen Willen zum Inhalt eines Vertrages zu machen. Andererseits kann es auch nicht allein darauf ankommen, was der Empfänger verstanden hat. Es ist also ein gerechter Ausgleich zwischen den Interessen beider Seiten herbeizuführen. Dieser wird dadurch erreicht, dass man sich zwar in den Erklärungsempfänger hinein versetzt, für dessen Ohren ja die Erklärung bestimmt war, aber nicht allein darauf abstellt, was er subjektiv „verstanden" hat, sondern auf das, was *Flume* als das *„von Rechts wegen"* Gewollte einer Erklärung bezeichnet hat (Rechtsgeschäft, S. 310): es geht um eine Auslegung anhand des **objektivierten Empfängerhorizonts.** Diesen „objektiven" Empfänger gibt es natürlich in Wirklichkeit nicht. Jeder ist bei seiner Kommunikation durch seine persönlichen, rein subjektiven Wahrnehmungen und Erlebnisse geprägt. §§ 133, 157 verlangen aber als *rechtsverbindliche Auslegungsregeln* vom Empfänger einer Erklärung, dass er diese nicht willkürlich-subjektiv interpretiert, sondern darauf Rücksicht nimmt, was der Erklärende wohl **„objektiv-normativ"** damit gemeint hatte (objektive Theorie). 11

beck-shop.de

**Merke:** Lässt sich nicht feststellen, was die Parteien übereinstimmend gewollt haben, so ist nach den §§ 133, 157 der „objektive" Sinn der Erklärung zu ermitteln. Es gilt die Erklärung so, wie sie zur Zeit ihres Wirksamwerdens (§ 130) nach Treu und Glauben und der Verkehrssitte von denen verstanden werden musste, für die sie bestimmt war. Der Erklärende muss sich an dem festhalten lassen, was der Empfänger vernünftigerweise verstehen konnte (Auslegung nach dem objektiven Empfängerhorizont).

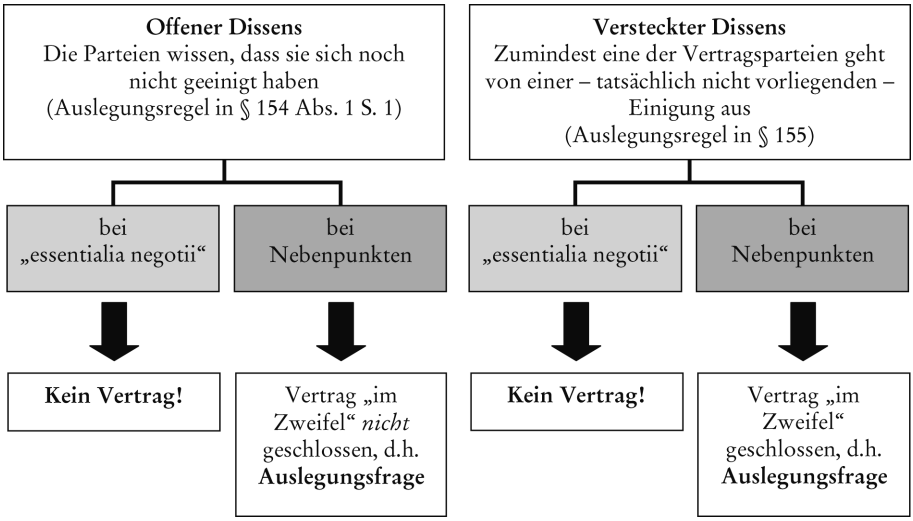
**12** Für die herrschende „objektive Theorie" spricht § 157, der ergänzend zu § 133 für die Auslegung auch **„Treu und Glauben"** (§ 242) sowie **„Rücksicht auf die Verkehrssitte"** als Gesichtspunkte heranzieht. Das bedeutet bei Auslegungszweifeln, dass wirtschaftlicher Sinn und Zweck des Geschäfts sowie die Besonderheiten der jeweiligen Verkehrskreise (Branchenübung, Handelsbräuche) zu einer **interessengerechten Auslegung** vor dem Hintergrund besonderer Begleitumstände des Vertragsschlusses führen sollten. Das meint § 157, wenn er von der Auslegung nach Treu und Glauben mit Rücksicht auf die Verkehrssitte spricht. Eine „allgemeine" Verkehrssitte kann es nicht geben, da in bestimmten Geschäftskreisen unterschiedliche Formulierungen, teils über Jahrhunderte entstandene Tradition und gewisse Konventionen eine wichtige Rolle spielen. Auch diese sind bei der Auslegung zu berücksichtigen. Vor allem gibt es Begriffe, die nur in bestimmten Kreisen verwendet werden und dort eine spezifische Bedeutung haben. Wer einen „halve Hahn" in Köln bestellt, muss wissen, dass er nicht ein halbes Hähnchen, sondern ein Käsebrötchen bekommt (Fall bei *Rüthers/Stadler,* § 25 Rn. 26). Insbesondere bei Mengen- und Größenangaben haben sich in einigen Branchen altertümliche Maßeinheiten erhalten (z. B. „1 Gros" = 12 Dutzend = 144 Stück). Angehörige dieses Verkehrskreises können nicht darauf bauen, dass ihre Bezeichnungen auch anderswo genauso verstanden werden. Umgekehrt muss aber auch der Außenstehende in solchen Verkehrskreisen sich nötigenfalls kundig machen und diese Bezeichnung nicht eigenwillig nach Gutdünken interpretieren (vgl. *Fall 1* § 8 Rn. 5).

**13** Verwenden beide Seiten einen falschen Begriff, muss das die vertragliche Einigung nicht verhindern *(falsa demonstratio non nocet),* wenn der Empfänger das Gemeinte trotzdem richtig verstanden hat. Gehen beispielsweise beide Seiten davon aus, *„Haakjöringsköd"* bedeute norwegisch Walfischfleisch, obwohl dieses Wort eigentlich Haifischfleisch meint, so ist dennoch ein Vertrag über Walfischfleisch zustande gekommen. Verwenden beide Seiten den falschen Begriff, meinen aber das Gleiche, so sind sie nicht an der wörtlichen Bezeichnung festzuhalten (RG v. 8.6.1920 – II 549/19, RGZ 99, 147). Widerspricht das Auslegungsergebnis aber der von einer Seite gewollten Erklärung, bleibt diese erstmal an den Vertrag gebunden, hat aber natürlich die Möglichkeit zur **Anfechtung** ihrer Erklärung – wenn es sich um einen „Willensäußerungsirrtum" handelt (vgl. § 8 III 1, Rn. 46ff.). Haben beide Vertragsparteien zwar ihre gegenseitigen Willenserklärungen *(ohne Irrtümer)* ausgetauscht, jedoch aufgrund fehlender Deckungsgleichheit keine vertragliche Einigung erzielt, so spricht man von **Dissens.** Im Unterschied zur Anfechtung, wo eine Einigung zwar stattfindet, eine Seite sich dabei aber in einem Irrtum befindet, wird beim Dissens der beiderseitige Wille zutreffend zum Ausdruck gebracht – doch beide Erklärungen decken sich nicht. Hier ist die Unterscheidung zwischen offenem (§ 154 Abs. 1 S. 1) und verstecktem Dissens (§ 155) wichtig.

beck-shop.de



**Schaubild 25:** Dissens




Wie oben beschrieben, müssen bei einem Vertragsschluss alle *essentialia negotii* gere- 14
gelt werden. Besteht über solche wesentlichen Vertragsbestandteile keine Einigkeit, ist schon nach allgemeinen Regeln kein Vertrag zu Stande gekommen. Dafür braucht es kein Gesetz. Die Regel des § 154 Abs. 1 S. 1 möchte als „Auslegungsregel“ nur klar stellen, dass auch für solche Vertragsbestandteile, die nach dem erklärten Willen einer der Parteien wesentlich für den Vertragsabschluss sind, diese allgemeine Regel gelten soll. Grundsätzlich bedürfen nämlich solche „Nebenkriegsschauplätze“ keiner ausdrücklichen Einigung. Will eine Seite über diesen Punkt eine besondere, ggf. vom Gesetz (falls vorhanden) abweichende Regelung herbeiführen, so soll ohne diese Regelung der Vertrag nicht zustande kommen. Nach § 154 Abs. 1 S. 1 gilt der Vertrag daher „im Zweifel“ als nicht geschlossen. In der Praxis muss dann die andere Seite darlegen und ggf. beweisen, dass die regelungswillige Partei den Vertrag auch geschlossen hätte, wenn eine Regelung über dieses Sonderproblem nicht getroffen worden wäre.

Ein wenig anders sieht es aus, wenn die Parteien zwar eine Einigung über bestimmte Punkte nicht getroffen haben, aber übereinstimmend davon ausgehen, diesbezüglich bestünde eine Einigung. Bezieht sich dieser Einigungsmangel auf *essentialia negotii,* so kann kein Vertrag zustande gekommen sein. Fehlt allerdings nur die Einigung zu einer Randfrage, so geht das Gesetz in § 155 davon aus, dass dies die Wirksamkeit nicht hindert, solange die Parteien weiterhin meinen, sie seien sich gänzlich einig. Der Vertrag bleibt trotzdem wirksam, sofern man davon ausgehen kann, dass die Parteien auch bei Kenntnis des Einigungsmangels den Vertrag trotzdem geschlossen hätten **(versteckter Dissens).** 15

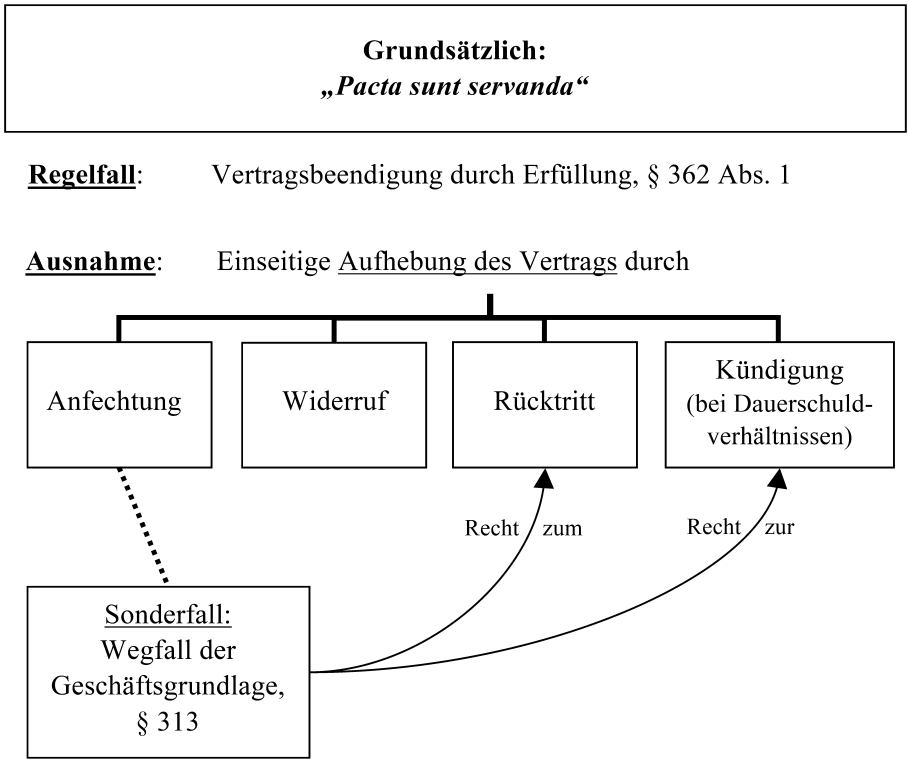
### c) Vertragsbeendigung

Wird ein Vertrag vollständig von beiden Seiten durch den Austausch der wechselseitig geschuldeten Leis- 16
tungen erfüllt, so erlöschen die bestehenden Ansprüche – das meint der Begriff „Erfüllung“, vgl. § 362 Abs. 1. Weitere Ansprüche können aus dem Vertrag dann in der Regel nicht mehr entstehen – er ist abgewickelt. Anderes gilt aber bei **Dauerschuldverhältnissen.** Hier sollen über einen langen, oft auch unbestimmten Zeitraum hinweg regelmäßig bestimmte Leistungen ausgetauscht werden. Dieser Vertrag endet also nicht mit der einmaligen Leistungserbringung („spot“-Geschäft), sondern besteht weiter fort und lässt regelmäßig *neue Ansprüche* wie beim Mietvertrag (Zahlung der Miete, vgl. § 535 Abs. 2) oder im Arbeitsverhältnis (Zahlung des Arbeitsentgelts, vgl. §§ 611 f., 614 i. V. m. §§ 107 f. GewO) entstehen. Deshalb

beck-shop.de

muss es hier besondere rechtliche Instrumente zur Vertragsbeendigung geben, insbesondere die **Kündigung** (vgl. §§ 542 ff., 620 ff.). Doch können auch in anderen Schuldverhältnissen vorzeitige Beendigungen z. B. durch eine **auflösende Bedingung** vereinbart werden, bei deren Eintreten das Rechtsgeschäft automatisch endet (§ 158 Abs. 2). Ist ein Rechtsgeschäft befristet abgeschlossen worden, so endet es automatisch mit dem Ablauf der Frist (§ 163). Grundsätzlich steht über solchen und ähnlichen Beendigungsregeln im deutschen Recht der Grundsatz „***pacta sunt servanda*“:** einmal geschlossene Verträge sind einzuhalten. Eine rein willkürliche Lösung einer Seite vom Vertrag scheidet daher aus. Der Grundsatz der Vertragsfreiheit erlaubt es aber natürlich den Parteien, den einmal geschlossenen Vertrag jederzeit zu ändern oder zu beenden, wenn hierüber **Einigkeit** besteht (§ 311 Abs. 1 regelt auch *Änderungsverträge*). Bei Übereinstimmung beider Seiten ist auch die Aufhebung eines Vertrags nicht weiter schwierig (vgl. § 623, der die Schriftform für den „Auflösungsvertrag“ im Arbeitsrecht anordnet). Fordert dagegen nur **eine Partei** die Befreiung von der eingegangenen vertraglichen Bindung, so bedarf es hierfür eines gesetzlich anerkannten Grundes.

**Schaubild 26:** Vertragsbeendigung




17 Liegt beispielsweise ein **Anfechtungsgrund** vor, so kann sich die Partei durch Anfechtung ihrer Willenserklärung entledigen und damit den Vertragsschluss beseitigen (vgl. § 8 III 1, Rn. 47 ff.). Durch die Ausübung eines **Widerrufsrechts** (vgl. § 8 III 2, Rn. 63 ff.) oder eines **Rücktrittsrechts** (vgl. Rn. 131 ff.) kann eine Partei das Vertragsverhältnis in ein Rückgewährschuldverhältnis überführen, was ebenfalls zum Ende der vertraglichen Bindung führt. Speziell für Dauerschuldverhältnisse ist (wie soeben erwähnt) das Rechtsinstitut der **Kündigung** vorgesehen, bei der es sich ebenfalls um die Ausübung eines einseitigen Gestaltungsrechts handelt (vgl. § 6 III 2b, Rn. 27). Auf das Recht zur ordentlichen Kündigung kann vertraglich verzichtet werden, nicht