

Grundkurs

## Grundkurs BGB

Eine Darstellung zur Vermittlung von Grundlagenwissen im bürgerlichen Recht mit Fällen und Fragen zur Lern- und Verständniskontrolle sowie mit Übungsklausuren

Bearbeitet von

Von Prof. Dr. Hans-Joachim Musielak, und Prof. Dr. Wolfgang Hau, Richter am Oberlandesgericht

16. Auflage 2019. Buch. XXIV, 598 S. Kartoniert

ISBN 978 3 406 73981 1

Format (B x L): 16,0 x 24,0 cm

[Recht > Zivilrecht > Zivilrecht allgemein, Gesamtdarstellungen](#)

Zu [Inhalts-](#) und [Sachverzeichnis](#)

schnell und portofrei erhältlich bei

**beck-shop.de**  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung [beck-shop.de](http://beck-shop.de) ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

unterschreibt aber einen Kaufvertrag; er will einem Mitarbeiter kündigen und 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.<sup>73</sup>

- 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.<sup>74</sup>

<sup>73</sup> HM, vgl. BGHZ 40, 65 (67 ff.) = NJW 1963, 1971. AA *Wieling* JURA 2001, 578 (582).

<sup>74</sup> 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.<sup>75</sup>

**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 eingetrossener 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.

- 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.<sup>76</sup> Dieser Fall ist wie ein verdeckter Kalkulationsirrtum zu behandeln, sodass die (fehlerhaft berechnete) Gesamtsumme gilt, ohne dass eine Anfechtung wegen Irrtums zuzulassen ist.<sup>77</sup> 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

<sup>75</sup> HM, vgl. BGH ZIP 1998, 1640 (1641); *Waas* JuS 2001, 14; *Wolf/Neuner* BGB AT § 41 Rn. 79.

<sup>76</sup> *Kindl* WM 1999, 2198 (2204); *Singer* JZ 1999, 342 (344).

<sup>77</sup> Ebenso LG Bremen NJW 1992, 915; iErg zust. *Habersack* JuS 1992, 548 (550f.), jedoch mit zT abw. Begründung.

der Rechenmaschine verfälscht dagegen schon die Willensbildung. Fehler bei der Willensbildung berechtigen gem. § 119 I aber eben nicht zur Anfechtung.

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.<sup>78</sup> 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.<sup>79</sup> 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.<sup>80</sup>

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

**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.<sup>81</sup> 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

<sup>78</sup> 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.).

<sup>79</sup> Vgl. RGZ 105, 406 ff., wo allerdings eine Anfechtung wegen Erklärungsirrtums für zulässig erachtet wurde.

<sup>80</sup> Ebenso *Kindl* WM 1999, 2198 (2204); *Köhler* BGB AT § 7 Rn. 25; *Wolf/Neuner* BGB AT § 41 Rn. 74 f.

<sup>81</sup> Vgl. dazu den Fall BGH NJW 2006, 3139 = JuS 2006, 1021 (*Emmerich*).

des falsch Kalkulierenden bedeuten und diesem ein Leistungsverweigerungsrecht gegen Erfüllungs- und Schadensersatzansprüche geben.<sup>82</sup> 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.<sup>83</sup> 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.<sup>84</sup>

- 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<sup>85</sup> (→ 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-

<sup>82</sup> Vgl. BGH NJW 2015, 1513 = JuS 2015, 644 (Riehm). Beachte auch OLG Düsseldorf NJW-RR 2016, 1073 (1077 f.).

<sup>83</sup> BGH NJW 2015, 1513 Rn. 15.

<sup>84</sup> Anders aber noch BGH NJW 1998, 3192 (3194) = JuS 1999, 79 (Emmerich), der meinte, der Erklärenden sei an seinem Angebot festzuhalten.

<sup>85</sup> Vgl. BGH NJW-RR 1995, 1360.

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

**Beispiel:**<sup>86</sup> 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, 389 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.

Nun könnte man daran denken, den Inhaltsirrtum auch auf solche Fälle auszudehnen, 390 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.

**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.<sup>87</sup>

<sup>86</sup> Nachgebildet einem Beispiel von *Brox/Walker* BGB AT § 18 Rn. 23.

<sup>87</sup> 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.<sup>88</sup>

**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?

- 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,

---

<sup>88</sup> Eine eingehende Befassung mit diesem Meinungsstreit eignet sich eher für Fortgeschrittene. Dazu *Flume* BGB AT 472 ff.; *Wolf/Neuner* BGB AT § 41 Rn. 50 ff.; *MüKoBGB/Armbrüster* § 119 Rn. 107 ff.

so kann er nicht mit dem Hinweis darauf anfechten, dass er den üblichen Preis für ein entsprechendes Hemd falsch eingeschätzt habe.

Für diese Auffassung ist letztlich eine praktische Erwägung maßgebend: Der Preis wird in aller Regel aufgrund aller wertbildenden Faktoren und unter Berücksichtigung der Marktlage von den Parteien ausgehandelt oder festgesetzt und akzeptiert. Das Risiko, dass hierbei eine falsche Bewertung vorgenommen wird, muss jeder Beteiligte selbst tragen.<sup>89</sup> Es würde zu einer unerträglichen Unsicherheit im Geschäftsleben führen, wenn jemand ein Rechtsgeschäft aufgrund einer Fehleinschätzung des Preises anfechten könnte. **394**

Da Motorleistung, Straßenlage und Belastbarkeit eines Kfz als Eigenschaften aufzufassen sind, kommt es für die Entscheidung des Beispielsfalls (→ Rn. 391) darauf an, ob es sich dabei um solche Eigenschaften handelt, „die im Verkehr als wesentlich angesehen werden“. Ist dies zu bejahen, könnte der Onkel den Kauf des Autos wirksam anfechten.

Wenngleich § 119 II verdeutlicht, dass Vorstellungen des Erklärenden über bestimmte Eigenschaften einer Person oder einer Sache für eine Anfechtung nicht ausreichen, wenn diese Eigenschaften nicht als verkehrswesentlich anzusehen sind, so ist doch mit dieser Präzisierung noch nicht viel gewonnen. Es kommt vielmehr darauf an, wie der Begriff der **Verkehrswesentlichkeit** in § 119 II aufzufassen ist. Wenn man lediglich auf die objektiv bestehende Verkehrsanschauung abstellt<sup>90</sup> und danach fragt, was im Allgemeinen als wesentliche Eigenschaft gilt, schafft eine solche Interpretation des Begriffs der Verkehrswesentlichkeit dieser Vorschrift einen weiten Anwendungsbereich und führt zur Berücksichtigung auch unausgesprochener Motive des Erklärenden. **395**

Die dem vom Onkel O gekauften Auto fehlenden Eigenschaften sind sicher auch nach allgemeiner Verkehrsanschauung „verkehrswesentlich“, wenn man als Maßstab ein rallyetaugliches Kfz nimmt; hingegen sind sie es nicht, wenn man Anforderungen stellt, denen ein für den allgemeinen Straßenverkehr geeignetes Fahrzeug zu genügen hat. Es kommt also entscheidend darauf an, welche Art von Fahrzeug für die Beantwortung der Frage nach der Verkehrswesentlichkeit der Eigenschaften maßgebend ist. Orientiert man sich dabei an den unausgesprochenen Wünschen und Vorstellungen des Erklärenden, dann kann O seine auf den Abschluss des Vertrages gerichtete Willenserklärung anfechten, da er ein rallyetaugliches Kfz zu erwerben wünschte. Das gleiche würde auch im Beispielsfall des gekauften Schrankes im Barockstil gelten (→ Rn. 390), wenn feststände, dass der Käufer nur eine echte Antiquität kaufen wollte.

Die **Rechtsprechung** versucht, den Begriff der verkehrswesentlichen Eigenschaft iSv § 119 II dadurch zu präzisieren, dass zwischen Eigenschaften unterschieden wird, die eine **unmittelbare Bedeutung für die Beurteilung der Person oder der Sache** haben, und solchen, die nur mittelbar darauf Einfluss ausüben. Ausgehend davon hat bereits das RG ausgeführt: „Will man den Begriff der verkehrswesent- **396**

<sup>89</sup> Kötz JuS 2018, 1 (3).

<sup>90</sup> So Köhler BGB AT § 7 Rn. 21; Staudinger/Singer, 2017, § 119 Rn. 80 ff.; Wolf/Neuner BGB AT § 41 Rn. 64.

lichen Sacheigenschaft in § 119 II nicht ins Ungewisse zerfließen lassen und damit die Anfechtbarkeit eines an sich gültig abgeschlossenen Rechtsgeschäfts unangemessen ausdehnen, so muss man daran festhalten, dass unter diesen Begriff nur solche tatsächlichen und rechtlichen Verhältnisse fallen, die den Gegenstand selbst kennzeichnen, nicht Umstände, die nur mittelbar einen Einfluss auf seine Bewertung ausüben vermögen<sup>91</sup>.

**397** Die Rechtsprechung ist jedoch nicht einheitlich; es finden sich in den höchstgerichtlichen Entscheidungen auch **andere Kriterien**. Der BGH hatte den Fall zu entscheiden, dass der Käufer eines Baugrundstücks den Kaufvertrag anfechten wollte, weil die Höhenlage des Grundstücks von ihm gesundheitlich nicht vertragen wurde und er deshalb nicht in einem dort zu errichtenden Haus wohnen konnte. Das Gericht verneint die Verkehrswesentlichkeit dieser Eigenschaft, weil es sich dabei nicht um einen Faktor handle, der typischerweise mit einem Grundstück verbunden sei und seinen Wert bestimme. Untypische Eigenschaften würden nur dann verkehrswesentlich sein, wenn sie durch eine entsprechende Abrede der Parteien dazu gemacht wären.<sup>92</sup> In einer anderen Entscheidung<sup>93</sup> hat sich der BGH dafür ausgesprochen, als verkehrswesentlich nur solche Eigenschaften zu berücksichtigen, die vom Erklärenden erkennbar dem Vertrag zugrunde gelegt worden sind, ohne dass er sie geradezu zum Inhalt seiner Erklärung gemacht haben müsste.

**398** Das Kriterium der Unmittelbarkeit mag in manchen Fällen eine Abgrenzung ermöglichen. Häufig hilft es jedoch nicht weiter.<sup>94</sup>

So lässt sich ausgehend von dieser Abgrenzungsformel der Fall des vom Onkel getätigten Autokaufs nicht entscheiden. Aber auch der eigenständige Wert des Merkmals der Typizität für eine Abgrenzung verkehrswesentlicher Eigenschaften muss bezweifelt werden. Für einen „normalen“ Mittelklassewagen sind Eigenschaften, die ihn für eine Rallye geeignet sein lassen, nicht typisch, wohl aber für einen Sportwagen, der auch für solche Zwecke gebaut wird. Es kommt letztlich darauf an, was den Gegenstand des Vertrages ausmacht: ein einfacher Mittelklassewagen oder ein sportliches Fahrzeug? Entscheidend ist dann aber die vertragliche Absprache.

**399** Hält man es nicht für akzeptabel, durch eine weite Interpretation des Begriffs der Verkehrswesentlichkeit den Anwendungsbereich des § 119 II stark auszudehnen und damit auch einseitige Vorstellungen einer Vertragspartei in weitem Umfang für die Anfechtung wegen Eigenschaftsirrtums erheblich sein zu lassen, so bietet bei Verträgen nur die von den Vertragsparteien getroffene Vereinbarung – bei einseitigen Erklärungen ihr wesentlicher Inhalt – eine sichere Grundlage für die Beantwortung der Frage, was im Einzelfall als verkehrswesentliche Eigenschaft anzusehen ist. Diesen Weg geht die **Lehre vom geschäftlichen Eigenschaftsirrtum**.<sup>95</sup> Sie sieht den Grund

<sup>91</sup> RGZ 149, 235 (238); ebenso oder doch ähnlich BGHZ 16, 54 (57) = NJW 1955, 340; BGH BB 1963, 285.

<sup>92</sup> BGH DB 1972, 479 (481).

<sup>93</sup> BGHZ 88, 240 (246) = NJW 1984, 230 (231); im gleichen Sinn auch BAG NJW 1992, 2173 (2174).

<sup>94</sup> *Wieling* JURA 2001, 578 (580) mwN hält den Begriff der Unmittelbarkeit für unbrauchbar.

<sup>95</sup> Sie ist von *Flume* BGB AT 476 ff. begründet worden. Ihr haben sich ua angeschlossen: *Medicus/Petersen* BGB AT Rn. 770; *Medicus/Petersen* BürgerlR Rn. 139 ff. *Bork* BGB AT