

Zivilrecht II WS 2008/09

Lösungshinweise zu Besprechungsfall 37

Der Anspruch des G gegen N könnte sich aus § 535 Abs. 2 ergeben, weil „Leasing“ wörtlich übersetzt Miete bedeutet. Da der **konkrete Vertrag** keine Regelung enthält, müsste man zur Ausfüllung der Lücke im Vertrag § 536 Abs. 1 S. 1 heranziehen. Demnach wäre der Zahlungsanspruch ausgeschlossen.

Es fragt sich aber, ob diese Art der Lückenfüllung den Interessen beider Parteien bei Abschluss eines Leasingvertrages gerecht wird. Grundlage des Leasing ist regelmäßig ein Erwerbsinteresse des Leasingnehmers und ein bloßes Finanzierungsinteresse des Leasinggebers. Deshalb schuldet der Leasingnehmer auch nicht nur ein Entgelt für die laufende **Gebrauchsüberlassung**, sondern höhere Beträge, die der **Amortisation** des vollen Erwerbspreises dienen. Selbst wenn die Amortisation nach Ende der Leasingzeit noch nicht erreicht ist, vereinbaren die Parteien regelmäßig einen **Restwert** zum Ende der Leasingzeit, aus dem sich dann Abschlusszahlungen oder Erstattungen ergeben. Möglich ist auch eine Option zum Erwerb durch den Leasingnehmer zu einem von vornherein für das Ende der Leasingzeit verabredeten Preis.

Hält man sich diesen **wirtschaftlichen Hintergrund** des Leasing vor Augen, ist der Leasingnehmer viel eher mit einem **Käufer** zu vergleichen als mit einem Mieter. Auch der Käufer muss den vollen Preis zahlen, den Wert des Gegenstandes bei Abschluss des Kaufvertrages also amortisieren. Andererseits kann auch ein Käufer ohne weiteres statt der sofortigen Zahlung des Gesamtpreises mit dem Verkäufer eine **Ratenzahlung** vereinbaren, bei der typischerweise das Eigentum beim Verkäufer nach § 449 verbleibt. Wird die Kaufsache einem solchen Kreditkäufer bereits übergeben, trägt er die **Gefahr** des zufälligen Untergangs oder der Verschlechterung nach § 446. Gefahrtragung bedeutet, dass der Käufer weiterhin zur Zahlung des Kaufpreises verpflichtet bleibt, auch wenn er den Kaufgegenstand wegen dessen Untergangs nicht mehr nutzen kann. Wegen der wirtschaftlichen Ähnlichkeit des Leasingnehmers mit dem Käufer passt die Regel des § 446 besser zur Lückenfüllung des Leasingvertrages als die entgegengesetzte Regel des § 536 Abs. 1 S. 1.

Somit kann G von N die restlichen Leasingraten (bei sofortiger Fälligkeit unter Abzinsung nach der ursprünglichen Fälligkeit der einzelnen Raten) verlangen.

Lösungshinweise zu Besprechungsfall 38

Die Ansprüche von A, B und C auf Nachzahlung eines Abfindungsbetrags in Höhe der gezahlten Steuer könnten sich nur im Wege der **Lückenfüllung** des Abfindungsvertrages mit der H-OHG ergeben. Es ist davon auszugehen, dass weder H noch A, B und C beim Abschluss des Abfindungsvertrages die Einkommensteuernachzahlung berücksichtigt haben. Insoweit ist der Vertrag also lückenhaft. Dies bedeutet aber nicht, dass die Lücke einfach durch Erhöhung des Betrages geschlossen werden könnte. Denn die Festlegung eines Geldbetrages ist typischerweise bei einer Abfindung Ergebnis von Verhandlungen. Nichts spricht dafür, dass die H-OHG etwa

aufgrund ihrer Liquiditätslage genauso zur Zahlung von je 350.000,00 Euro statt von je 250.000,00 Euro bereit gewesen wäre.

Demnach lässt sich die Lücke im Vertrag **nicht durch Auslegung** schließen. Vielmehr haben sich wesentliche Vorstellungen, die sich die Parteien beim Abschluss des Vertrages gemacht haben, als falsch herausgestellt. Dies ist die Ausgangssituation für **§ 313 Abs. 2** und somit zur Anwendung des § 313 Abs. 1. Dafür ist allerdings zunächst eine Prüfung erforderlich, ob etwa A, B und C das Festhalten am unveränderten Abfindungsvertrag **zumutbar** ist. Zu einem Abfindungsvertrag gehört typischerweise gerade, dass man auch im Bewusstsein unbestimmter Ansprüche einen festen Abfindungsbetrag vereinbart. Hier ist allerdings die Größenordnung der Nachzahlungen so hoch, dass verglichen mit dem Abfindungsbetrag die Zumutbarkeit des Festhaltens am Vertrag zu verneinen ist. Rechtsfolge des § 313 Abs. 1 ist die **Anpassung** des Vertrags. Zu einer solchen Anpassung ist nicht der Richter berufen, sondern dazu ist zunächst eine **Neuverhandlung** der Parteien erforderlich. Wenn sie sich hierbei nicht einigen, kann allerdings die eine Seite einen Antrag auf Anpassung des Vertrages mit einem ganz konkreten Inhalt stellen. Dies geschieht durch Klage auf die neu zu bestimmende **Leistung** dessen, der die Anpassung verweigert.

Lösungshinweise zu Besprechungsfall 39

Die von R verlangte Stornogebühr ist offenbar nicht ausdrücklich **im Vertrag** vereinbart worden. Möglich erscheint aber, diese Lücke durch die **Verkehrssitte** zu schließen, da eine Stornogebühr in der verlangten Höhe üblich ist. **§ 651 i** lässt eine solche Entschädigung ausdrücklich zu. Auch hier spricht Abs. 3 nur davon, dass die Festsetzung „im Vertrag“ erfolgen muss, nicht von einer ausdrücklichen Festsetzung.

Dennoch ist fraglich, ob eine Stornogebühr nach § 651 i Abs. 3 allein aufgrund der Verkehrssitte verlangt werden kann. Hätte R die Gebühr in **Allgemeinen Geschäftsbedingungen** festgelegt, wären diese nach **§ 307 Abs. 1 S. 2 (Transparenzgebot)** zu überprüfen. Was gar nicht ausdrücklich im Vertrag niedergelegt ist, muss man immer für intransparent halten, auch wenn es der Verkehrssitte entspricht. Denn diese Verkehrssitte kann zumutbarerweise nur der Reiseveranstalter kennen, nicht der Reisende.

Der Anspruch auf die Stornogebühr besteht somit nicht.

Lösungshinweise zu Besprechungsfall 40

Der Anspruch des Wirtes gegen G kann sich aus **Werkvertrag**, § 631, typischerweise verbunden mit einzelnen dienstvertraglichen Elementen (Service!), ergeben. Fraglich ist hier nur, welcher **Preis** vereinbart ist. Dazu ist der Vertrag zwischen G und dem Wirt genauer zu untersuchen.

Im Auslegen von Speisekarten allein liegt noch kein Antrag, sondern nur eine „**Aufforderung zum Angebot**“ (Invitatio ad offerendum). Denn der Wirt will sich vorbehalten, bei entsprechenden Bestellungen erst noch zu prüfen, ob alles Erforderliche dafür vorrätig ist. Als **Antrag** kommt daher nur die Bestellung durch G in Frage. G meint aufgrund der fehlerhaften Speisekarte, eine Bestellung zum niedrigen Preis abzugeben. Der Wirt andererseits glaubt, G habe eine Bestellung auf der Grundlage einer wirksamen Speisekarte abgegeben, also zum höheren Preis. Somit ist die Erklärung des G **mehrdeutig** und bedarf der **Auslegung**. Die Auslegung erfolgt nach dem objektiven Empfängerhorizont. Ein objektiver Empfänger, der sich nach Treu und Glauben verhält, muss zum Verständnis an ihn gerichteter Willenserklärungen nicht nur all die Kenntnisse einsetzen, die er wirklich hat, sondern auch die Kenntnisse, die er **haben müsste**, weil sie durch Umstände **in**

seiner Sphäre begründet sind. Zu dieser Sphäre würde etwa eine Speisekarte mit Druckfehlern gehören. Denn der Wirt ist gehalten, die Speisekarten vor der Auslegung auf Druckfehler zu überprüfen. So liegt Fall 61 aber nicht. Da die Karte ganz **ohne sein Zutun** auf den Tisch des G geraten ist, braucht der Wirt diese Karte nicht gegen sich gelten zu lassen. Dies wird in der Literatur freilich teilweise anders gesehen. Eine solche Betrachtungsweise führt aber zu einer Zurechnung von Umständen, die sich dem Einfluss eines „objektiven Empfängers“ ganz entziehen. Auf diese Weise würde das Verständnis des Empfängers nicht mehr privatautonom bestimmt, sondern heteronom. Deshalb erscheint es vorzugswürdig, zum Empfängerhorizont nur solche Umstände zu zählen, auf die der Empfänger in zumutbarer Weise Einfluss nehmen kann.

Den Antrag mit dem ausgelegten Sinn einer Bestellung zum höheren Preis hat der Wirt **nach § 151** durch die Anfertigung der Speisen **angenommen**. Dieser Sinn der Erklärung, entspricht freilich nicht dem, was G wirklich gemeint hat. Deshalb ist zu erwägen, ob G seine Erklärung nach **§ 119** anfechten kann. Dies scheint zweifelhaft. Denn in der Regel ist der Irrtum über den Preis als bloßer Motivirrtum aus dem Kreis der relevanten Irrtümer auszuschneiden. Dies passt aber nur, wenn der Erklärende ebenso wie der Empfänger der Erklärung von der **bekanntem** Preisliste ausgehen, die nur der Erklärende falsch eingeschätzt hat (ihr einen unrichtigen Inhalt entnommen hat). Dies ist hier anders: G erklärt sinngemäß: „Mein Vertragsantrag richtet sich nach der mir vorliegenden Speisekarte.“ Diese vorliegende Speisekarte kennt der Empfänger aber gerade nicht und muss sie auch nicht kennen. Vielmehr geht er davon aus, dass G seine Erklärung unter Bezugnahme auf die dem Empfänger bekannten Speisekarten abgibt. Darin liegt ein Unterschied zwischen dem **in der Erklärung** zum Ausdruck Gebrachten und dem vom Empfänger als Erklärung Verstandenen.

G kann somit seine Erklärung wegen der Abweichung des Aussagegehalts nach dem objektiven Empfängerhorizont von dem, was G in seiner Erklärung zum Ausdruck bringen wollte, anfechten. Nach der Anfechtung ist der Vertrag zum Preis der „gültigen“ Speisekarten von Anfang an nichtig, § 142 Abs. 1. Der Wirt kann dann aber von G Herausgabe der Bereicherung nach **§§ 812 Abs. 1 S. 1, 1. Alt., 818 Abs. 2** verlangen. Dies ist der **Marktpreis** für ein derartiges Gericht. Freilich kann G einwenden, dass er eine solche Bestellung nur gerade deshalb aufgegeben hat, weil das Essen so billig war. Ein solcher Einwand ist nach **§ 818 Abs. 3** relevant. Den Preis, den G von Anfang an hatte bezahlen wollen, muss er allerdings auch nach Bereicherungsrecht jedenfalls begleichen.