

BGB AT kompakt

Köhler

8. Auflage 2025
ISBN 978-3-406-83977-1
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.

Köhler
BGB AT kompakt



beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG



beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

BGB AT kompakt

von

Dr. Helmut Köhler

em. o. Professor an der
Ludwig-Maximilians-Universität München
Richter am OLG München a. D.

8. Auflage 2025


beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG



C.H. BECK

Zitervorschlag: Köhler BGB AT kompakt Rn.


beck-shop.de
beck.de
ISBN 978 3 406 83977 1

© 2025 Verlag C.H.Beck GmbH & Co. KG
Wilhelmstraße 9, 80801 München
info@beck.de

Druck: Beltz Grafische Betriebe GmbH,
Am Fliegerhorst 8, 99947 Bad Langensalza

Satz: DTP-Vorlagen des Autors
Umschlag: Druckerei C. H. Beck Nördlingen



chbeck.de/nachhaltig
produktsicherheit.beck.de

Gedruckt auf säurefreiem, alterungsbeständigem Papier
(hergestellt aus chlorfrei gebleichtem Zellstoff)

Alle urheberrechtlichen Nutzungsrechte bleiben vorbehalten.
Der Verlag behält sich auch das Recht vor, Vervielfältigungen dieses
Werkes zum Zwecke des Text and Data Mining vorzunehmen.

Vorwort zur 8. Auflage

In der Reihe Jurakompakt behandelt dieser Band den Allgemeinen Teil des BGB. Dabei steht die Rechtsgeschäftslehre (Kapitel 1 bis 12) ganz im Vordergrund. Die Darstellung konzentriert sich auf das für Klausuren und mündliche Prüfungen notwendige Wissen und Können. Auf die Erörterung von Details wird bewusst verzichtet: Es geht um die Basics und Essentials, die die Studierenden sich erarbeiten oder in Erinnerung rufen sollen. Dazu werden die Grundlagen und Grundbegriffe der Rechtsgeschäftslehre aufgezeigt und die wichtigsten gesetzlichen Regelungen anhand von Übersichten, Prüfungsschemata und Beispielfällen erläutert. Das Kapitel 13 vermittelt das Wissen um die Entstehung und die Strukturen des BGB, das Kapitel 14 gibt vierzehn goldene Regeln für die Fallbearbeitung und schließt mit einem Klausurfall mit Lösung.

Für die Neuauflage wurde der Band auf den derzeitigen Stand der Rechtsentwicklung in Gesetzgebung, Rechtsprechung und Schrifttum gebracht.

Hinweise, Anregungen und Kritik sind stets willkommen und werden erbeten an H.Koehler@jura.uni-muenchen.de.

München, im Juli 2025

Helmut Köhler



beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Inhaltsverzeichnis

Kapitel 1. Grundlagen der Rechtsgeschäftslehre	1
A. Grundsatz der Privatautonomie	1
B. Grundbegriffe der Rechtsgeschäftslehre	1
C. Verpflichtungs- und Verfügungsgeschäfte	2
I. Unterschiede	2
II. Trennungs- und Abstraktionsprinzip	3
D. Verbraucherverträge	3
I. „Verbraucher“	4
II. „Unternehmer“	4
Testfragen zum 1. Kapitel	4
Kapitel 2. Willenserklärung	5
A. Begriff und Arten der Willenserklärung	5
I. Begriff der Willenserklärung	5
1. Objektiver Tatbestand	5
2. Subjektiver Tatbestand	6
II. Arten der Willenserklärung	6
1. Überblick	6
2. Schweigen als Willenserklärung	7
3. Empfangsbedürftige und nicht empfangsbedürftige Erklärungen	7
B. Wirksamwerden der Willenserklärung	8
I. Abgabe der Willenserklärung	8
II. Zugang der Willenserklärung	9
1. Begriff des Zugangs	9
2. Einzelfragen	10
a) Zustellung per Einschreiben	10
b) Einschaltung einer Mittelsperson	10
c) Einsatz von elektronischen Kommunikations- systemen	10
d) Erklärungen unter Anwesenden	11
e) Abweichende Regelungen	11
3. Widerruf der Erklärung (§ 130 I 2)	11
4. Tod und Geschäftsunfähigkeit des Erklärenden (§ 130 II)	11

5. Geschäftsunfähigkeit und beschränkte Geschäftsfähigkeit des Empfängers (§ 131).....	12
6. Zugangshindernisse, insbesondere Vereitelung oder Verzögerung des Zugangs.....	12
Testfragen zum 2. Kapitel	13
Kapitel 3. Willensmängel	15
A. Ausgangslage	15
B. Arten der Willensmängel.....	15
I. Fehlen des Handlungswillens	15
II. Fehlen des Erklärungsbewusstseins.....	15
III. Fehlen des Geschäftswillens.....	16
C. Geheimer Vorbehalt, Scheingeschäft, Scherzerklärung	16
I. Geheimer Vorbehalt (§ 116).....	16
II. Scheingeschäft (§ 117)	17
III. Scherzerklärung (§ 118)	17
D. Irrtum	18
I. Überblick.....	18
II. Die einzelnen Irrtumstatbestände	18
1. Erklärungsirrtum (§ 119 I Alt. 2)	18
2. Inhaltsirrtum (§ 119 I Alt. 1).....	18
3. Eigenschaftsirrtum (§ 119 II)	19
4. Übermittlungsirrtum (§ 120)	19
III. Abgrenzungsfragen	20
1. Unterschreiben einer ungelesenen Urkunde	20
2. Irrtum über die Rechtsfolgen.....	20
3. Kalkulationsirrtum	20
4. Automatisierte Willenserklärung.....	21
5. Abredewidrige Blankettausfüllung.....	21
IV. Kausalität	21
V. Anfechtungsfrist (§ 121 I 1)	22
VI. Einschränkungen der Anfechtbarkeit.....	22
1. Einverständnis des Gegners mit wirklich gewolltem Geschäftsinhalt.....	22
2. Vorrang der geschäftstypischen Risikoverteilung	22
3. Vorrang der Mängelhaftung vor der Anfechtung nach § 119 II	23
VII. Anfechtungserklärung und Anfechtungsfolgen	23
E. Arglistige Täuschung und widerrechtliche Drohung.....	24
I. Verhältnis zur Irrtumsanfechtung	24
II. Arglistige Täuschung	24
I. Täuschung.....	24

2. Kausalität zwischen Täuschung und Willenserklärung	25
3. Arglist	25
4. Person des Täuschenden.....	25
5. Beweislast	26
III. Widerrechtliche Drohung	26
1. Drohung	26
2. Kausalität zwischen Drohung und Erklärung	27
IV. Rechtsfolgen der arglistigen Täuschung und widerrechtlichen Drohung.....	27
1. Anfechtbarkeit; kein Ersatz des Vertrauensschadens	27
2. Einschränkungen der Anfechtbarkeit	28
3. Anfechtungsfrist.....	28
4. Konkurrenzfragen	28
a) Verhältnis zu Leistungsstörungsregeln.....	28
b) Verhältnis zu Schadensersatzansprüchen	28
F. Allgemeines zur Anfechtung.....	29
I. Anfechtbarkeit.....	29
II. Anfechtungsrecht	29
III. Voraussetzungen der wirksamen Anfechtung.....	29
1. Zulässigkeit der Anfechtung	30
2. Anfechtungsgründe	30
3. Anfechtungsfristen	30
4. Anfechtungserklärung (§ 143).....	30
IV. Wirkungen der Anfechtung	31
V. Bestätigung des anfechtbaren Rechtsgeschäfts (§ 144)	31
Testfragen zum 3. Kapitel	32
Kapitel 4. Vertrag	33
A. Allgemeines.....	33
I. Funktion und Begriff.....	33
II. Vertragsverhandlungen.....	33
B. Angebot	34
I. Voraussetzungen des Angebots	34
II. Rechtsfolgen des Angebots	34
1. Bindung an das Angebot	34
2. Rechtsstellung des Angebotsempfängers	35
III. Erlöschen des Angebots	35
C. Annahme	36
I. Begriff und Bedeutung der Annahme	36
II. Erklärung der Annahme	36

III. Leistungsannahme unter Verwahrung gegen die Zahlungspflicht.....	37
IV. „Auftragsbestätigung“ und „kaufmännisches Bestä- tigungsschreiben“	37
1. Abgrenzung	37
2. Schweigen auf ein Bestätigungsschreiben.....	38
3. Voraussetzungen des Vertrauensschutzes	38
4. Fehlende Schutzwürdigkeit des Absenders	38
5. Willensmängel beim Empfänger	39
D. Sonderregelungen für den Widerruf einer Vertragserklä- rung.....	39
E. Einigungsmangel (Dissens).....	40
I. Offener Dissens (§ 154).....	40
II. Versteckter Dissens (§ 155).....	40
F. Vertragsfreiheit und Kontrahierungszwang	40
G. Vorvertrag und Optionsvertrag	41
H. Vertragsschluss im Internet.....	42
I. Angebot.....	42
II. Annahme	42
III. Abgabe und Zugang	43
IV. Willensmängel.....	43
V. Informationspflichten	43
VI. Form	44
Testfragen zum 4. Kapitel	44
Kapitel 5. Auslegung des Rechtsgeschäfts	47
A. Allgemeines.....	47
B. Auslegungsziele.....	47
C. Einzelne allgemeine Auslegungsgrundsätze	48
I. Verbot der Buchstabenauslegung (§ 133).....	48
II. Gebot der Berücksichtigung von Treu und Glauben und der Verkehrssitte (§ 157)	48
III. Vorrang des übereinstimmend Gewollten	48
IV. Auslegung formgebundener Erklärungen	48
D. Ergänzende Vertragsauslegung	49
I. Anwendungsbereich	49
II. Vorrang der Vertragsergänzung durch dispositives Recht	49
III. Grundsätze und Grenzen der ergänzenden Vertrags- auslegung	49
IV. Ergänzende Vertragsauslegung und Grundsätze über die Geschäftsgrundlage	50
Testfragen zum 5. Kapitel	50

Kapitel 6. Geschäftsfähigkeit	51
A. Allgemeines.....	51
I. Geschäftsfähigkeit.....	51
II. Geschäftsunfähigkeit	51
III. Beschränkte Geschäftsfähigkeit	52
IV. Betreuung	52
B. Rechtsfolgen der Geschäftsunfähigkeit	52
C. Rechtsfolgen der beschränkten Geschäftsfähigkeit.....	53
I. Überblick.....	53
II. Zustimmungsbefürdigte Rechtsgeschäfte	53
1. Verpflichtungsgeschäfte.....	53
2. Verfügungsgeschäfte.....	54
3. Sonderfall: Grundstücksschenkung	54
4. Annahme einer Leistung als Erfüllung.....	56
5. Ausübung von Gestaltungsrechten und Ablehnung von Angeboten	56
6. Rechtlich neutrale Geschäfte.....	56
III. Einwilligung.....	57
1. Einzeleinwilligung	58
2. Generaleinwilligung.....	58
3. Einwilligung durch Überlassung von Mitteln („Taschengeldparagraph“, § 110).....	58
IV. Rechtsfolgen fehlender Einwilligung	60
Testfragen zum 6. Kapitel	61
Kapitel 7. Vertretung	63
A. Allgemeines.....	63
I. Voraussetzungen und Folgen der Vertretung.....	63
II. Zulässigkeit der Vertretung	63
III. Abgrenzung	64
B. Handeln in fremdem Namen.....	64
C. Vertretungsmacht	65
I. Vollmacht.....	66
1. Erteilung der Vollmacht.....	66
2. Abstraktionsgrundsatz.....	66
3. Vollmacht und Willensmängel.....	66
4. Erlöschen der Vollmacht	67
a) Erledigung, Verzicht, Widerruf.....	67
b) Nach Maßgabe des Innenverhältnisses.....	67
c) Tod und Geschäftsunfähigkeit des Voll- machtgebers oder des Bevollmächtigten.....	67
II. Rechtscheinvollmacht	68

1. Gesetzlich geregelte Fälle (§§ 170 ff.)	68
2. Duldungs- und Anscheinsvollmacht.....	68
3. Rechtsscheinsvollmacht und Willensmängel	69
D. Vertretergeschäft	70
I. Auslegung	70
II. Willensmängel.....	70
III. Kennen und Kennenmüssen von Umständen	70
IV. Erweiterte Wissenszurechnung.....	71
1. Wissenszurechnung bei Vertretern einer juristischen Person	71
2. Wissenszurechnung bei „Wissensvertretern“	71
3. Wissenszurechnung innerhalb einer Organisation.....	71
E. Umfang und Grenzen der Vertretungsmacht.....	72
I. Umfang der Vertretungsmacht	72
1. Gesetzliche Vertretungsmacht.....	72
2. Organschaftliche Vertretungsmacht	72
3. Rechtsgeschäftliche Vertretungsmacht.....	72
a) Allgemeines	72
b) Untervollmacht	73
c) Spezial-, Gattungs- und Generalvollmacht.....	73
d) Transmortale und postmortale Vollmacht	73
e) Verdrängende Vollmacht?	73
II. Einzel- und Gesamtvertretung	74
III. Missbrauch der Vertretungsmacht.....	74
IV. Insichgeschäft.....	75
F. Handeln ohne Vertretungsmacht	75
I. Folgen für das Vertretergeschäft	75
1. Verträge	76
2. Einseitige Rechtsgeschäfte	76
II. Haftung des Vertreters (§ 179)	76
1. Grundregelungen.....	76
2. Einzelfragen	77
III. Verhältnis zwischen Vertreter, Vertretenem und Drittem	78
Testfragen zum 7. Kapitel	79
Kapitel 8. Form des Rechtsgeschäfts.....	81
A. Allgemeines.....	81
B. Arten der Form	82
I. Schriftliche Form (§§ 126, 127)	82
II. Elektronische Form (§§ 126a, 127 I, III)	82
III. Textform (§§ 126b, 127 I).....	83
IV. Öffentliche Beglaubigung (§ 129).....	83

V. Notarielle Beurkundung (§§ 127a, 128)	83
VI. Qualifizierte Formerfordernisse	84
C. Nichteinhaltung gesetzlicher Formvorschriften	84
I. Folgen des Formmangels.....	84
1. Nichtigkeit des Rechtsgeschäfts	84
2. Rückabwicklung.....	85
3. Ersatz des Vertrauensschadens.....	85
II. Heilung des Formmangels	85
III. Unzulässige Berufung auf den Formmangel.....	85
D. Formvereinbarung	86
I. Zulässigkeit und Inhalt einer Formvereinbarung	86
II. Formlose Aufhebung einer Formvereinbarung?	86
III. Folgen der Nichteinhaltung der vereinbarten Form.....	87
Testfragen zum 8. Kapitel	87
Kapitel 9. Inhalt des Rechtsgeschäfts	89
A. Allgemeines.....	89
I. Einschränkungen der rechtlichen Gestaltungsmacht	89
II. Einschränkungen der inhaltlichen Gestaltungsfrei- heit.....	90
B. Verstoß gegen ein gesetzliches Verbot (§ 134).....	90
I. Gesetzliche Regelung	90
II. Verstoß gegen ein gesetzliches Verbot.....	91
III. Rechtsfolgen eines Verstoßes gegen ein gesetzliches Verbot.....	91
1. Nichtigkeit des Rechtsgeschäfts?	91
2. Rückabwicklung.....	92
3. Schadensersatzansprüche	92
C. Verstoß gegen die guten Sitten (§ 138).....	92
I. Gesetzliche Regelung	92
II. Begriff der „guten Sitten“	93
III. Feststellung der Sittenwidrigkeit	93
IV. Wichtige Fallgruppen	94
1. Machtmissbrauch	94
2. Gefährdung Dritter oder der Allgemeinheit	94
3. Knebelungsverträge.....	95
4. Wettbewerbsverbote.....	95
5. Wucherähnliches Geschäft.....	95
V. Rechtsfolgen der Sittenwidrigkeit	96
1. Allgemeines	96
2. Nichtigkeit auch des Erfüllungsgeschäfts?.....	96
3. Rückabwicklung.....	96
4. Ersatzansprüche des Benachteiligten	97

D. Wuchergeschäft (§ 138 II).....	97
I. Tatbestand des Wuchergeschäfts.....	97
II. Rechtsfolgen.....	98
1. Verpflichtungsgeschäft.....	98
2. Erfüllungsgeschäft	98
3. Rückabwicklung.....	99
Testfragen zum 9. Kapitel	99
Kapitel 10. Zustimmung, Bedingung und Befristung	101
A. Zustimmung	101
I. Allgemeines.....	101
II. Verfügung eines Nichtberechtigten	102
III. Ermächtigung	102
B. Bedingung	103
I. Allgemeines.....	103
1. Begriff und Arten der Bedingung.....	103
2. Abgrenzung	104
3. Eintritt und Ausfall der Bedingung	104
II. Zulässigkeit der Bedingung.....	105
III. Wirksamkeit der Bedingung.....	105
IV. Wirkungen der Bedingung	105
1. Schwebezustand	105
2. Wirkungen nach Bedingungseintritt.....	106
C. Befristung	107
Testfragen zum 10. Kapitel	107
Kapitel 11. Unwirksamkeit des Rechtsgeschäfts	109
A. Nichtigkeit.....	109
I. Begriff und Bedeutung der Nichtigkeit	109
II. Teilnichtigkeit (§ 139).....	109
1. Allgemeines	109
2. Voraussetzungen	110
a) Anwendbarkeit des § 139.....	110
b) Teilbarkeit des Rechtsgeschäfts.....	110
c) Teilnichtigkeit.....	111
3. Folgen	111
III. Umdeutung des nichtigen Rechtsgeschäfts (§ 140)	111
1. Allgemeines	111
2. Voraussetzungen der Umdeutung.....	112
a) Anwendbarkeit des § 140.....	112
b) Nichtiges Rechtsgeschäft	112
c) Nichtiges Rechtsgeschäft erfüllt Voraussetzungen des Ersatzgeschäfts.....	112

d) Mutmaßlicher Parteiwille.....	112
3. Rechtsfolgen	113
IV. Bestätigung des nichtigen Rechtsgeschäfts (§ 141).....	113
1. Allgemeines	113
2. Voraussetzungen	113
3. Rechtsfolgen	113
B. Schwebende Unwirksamkeit.....	114
C. Relative Unwirksamkeit	114
Testfragen zum 11. Kapitel	115
Kapitel 12. Allgemeine Geschäftsbedingungen	117
A. Problematik	117
B. Prüfung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen	117
I. Anwendbarkeit der §§ 305 ff.....	118
II. Vorliegen von AGB (§ 305 I 1).....	118
1. Vertragsbedingungen	118
2. Vorformulierung	118
3. Vielzahl von Verträgen	119
4. Stellen der Vertragsbedingungen	119
5. Keine Individualabrede (§ 305 I 3)	119
III. Wirksame Einbeziehung (§ 305 II).....	120
1. Ausdrücklicher Hinweis (§ 305 II Nr. 1).....	120
2. Möglichkeit der Kenntnisnahme (§ 305 II Nr. 2)	120
3. Einverständnis des Gegners (§ 305 II a.E.)	121
4. Exkurs: Kollidierende AGB	121
IV. Ausschluss überraschender Klauseln (§ 305 c I)	122
V. Auslegung von AGB	122
1. Grundsatz der objektiven Auslegung	122
2. Vorrang der Individualabrede (§ 305 b).....	122
3. Unklarheitenregel (§ 305c II).....	123
VI. Inhaltskontrolle von AGB	123
C. Rechtsfolgen bei Nichteinbeziehung und Unwirksamkeit	124
Testfragen zum 12. Kapitel	126
Kapitel 13. Wissen für die mündliche Prüfung	127
A. Entstehung des BGB	127
B. Geistige, politische und wirtschaftliche Grundlagen	128
C. Aufbau und Inhalt des BGB.....	129
D. Sprache und Regelungstechnik des BGB	130
E. Inhaltliche Einteilung der Normen des BGB	132
I. Strenges und billiges Recht	132
II. Zwingendes und dispositives Recht.....	133
III. Auslegungsregeln.....	134

Kapitel 14. Technik der Fallbearbeitung	135
A. Vorbereitung der Niederschrift.....	135
Regel Nr. 1: Den Fall sorgfältig durchlesen!.....	135
Regel Nr. 2: Genau auf die Fragestellung achten!.....	135
Regel Nr. 3: Eine Skizze anfertigen!.....	136
Regel Nr. 4: In Ruhe überlegen!	136
Regel Nr. 5: Ein Lösungskonzept entwickeln!.....	136
Regel Nr. 6: Ausreichend Zeit für die Niederschrift der Lösung einplanen!	136
B. Aufbau und Gestaltung der Niederschrift	137
Regel Nr. 7: Sich um einen systematischen Aufbau bemühen!	137
Regel Nr. 8: Jede Anspruchsgrundlage systematisch durchprüfen!	137
Regel Nr. 9: Nach weiteren Anspruchsgrundlagen Aus- schau halten!.....	138
Regel Nr. 10: Das Wesentliche vom Unwesentlichen unterscheiden!.....	138
Regel Nr. 11: Im „Gutachtenstil“ schreiben!.....	139
Regel Nr. 12: Rechtsnormen genau zitieren!.....	140
Regel Nr. 13: Sich um einen klaren und knappen Aus- druck bemühen!	140
Regel Nr. 14: Das Ergebnis kontrollieren!	140
C. Muster eines Falles mit Lösung	141
Antworten zu den Testfragen	145
Liste der Prüfungsschemata	157
Liste der Schaubilder	157
Stichwortverzeichnis	159



beck-shop.de

 DIE FACHBUCHHANDLUNG