

Grundstrukturen des Zivilrechts

8 Fälle zu Argumentation, Methodenlehre und Wertungszusammenhängen

von
PD Dr. Bernhard Jakl

1. Auflage

Grundstrukturen des Zivilrechts – Jakl

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

Thematische Gliederung:

Gesamtdarstellungen zum BGB, allgemeine Fragen zum Zivilrecht – Fit für Ausbildung und Referendariat

Verlag Franz Vahlen München 2014

Verlag Franz Vahlen im Internet:

www.vahlen.de

ISBN 978 3 8006 4755 2

8. Kapitel. Die große Examens-Klausur. Zur Ordnung komplexer Rechtsprobleme

A. Formale Ordnungsstrukturen

Spätestens die Bearbeitung eines großen Falls im Umfang einer fünfstündigen Examensklausur führt jeden Bearbeiter zu der Frage: Wie kann und soll ich mit meinem juristischen Wissen *umgehen*? Das Examensziel lautet daher immer auch, in technischer Hinsicht eine bewusst gestaltete Falllösung niederzuschreiben. Der Sachverhalt muss mit dem normativen Wissen zusammengebracht werden. Das Hin und Her zwischen Sachverhalt und Norm führt dazu, dass in der vorgegebenen, kurzen Bearbeitungszeit zahlreiche komplexe Entscheidungen getroffen werden müssen. Das verursacht meistens Stress. Allerdings ist die Prüfungssituation immer auch eine künstliche Situation. Das wiederum hat den beruhigenden Vorteil, dass man bestimmte lösungstechnische Stationen bei jeder Klausur immer wieder passieren muss. Das gilt für das Durchlaufen der Phasen einer Falllösung, aber auch für das Identifizieren und Ordnen der Anspruchsgrundlagen und den Anspruchsaufbau sowie die immer zu vermeidenden Fehler.

I. Die Phasen der Falllösung¹

1. Nach einer Lektüre des Sachverhalts besteht der erste Schritt immer darin, die Fragestellung, dh den Bearbeitervermerk zu analysieren. Er gibt die Perspektive vor, aus der die Lösung zu entwickeln ist. Lautet sie etwa »Wie ist die Rechtslage?« sind alle denkbaren Ansprüche der Beteiligten gegeneinander zu prüfen. Ist sie dagegen spezifischer formuliert und wird zB nach den Ansprüchen einer Person gegen eine andere im Hinblick auf eine bestimmte Rechtsfolge gefragt, so muss der Blick allein auf diese Fragestellung verengt werden.

2. In einem zweiten Schritt gilt es, den Sachverhalt genau zu erfassen. Die auftretenden Personen müssen getrennt, der zeitliche Ablauf des Geschehens deutlich werden. Auch muss deutlich zwischen den Passagen des Sachverhalts unterschieden werden, die ein äußeres Geschehen beschreiben und denen, die Rechtsmeinungen oder Willensäußerungen enthalten.

3. In einem dritten Schritt müssen die Anspruchsgrundlagen des Falls identifiziert werden. Zentral ist dabei, sich klar zu machen, **wer** (Anspruchsteller) **etwas** (Anspruchsgegenstand) von **wem** (Anspruchsgegner) **woraus** (Anspruchsgrundlage) will. Anspruchsgrundlagen sind dabei nur die Normen, die eine Rechtsfolge an bestimmte

¹ Ausführlich zur Technik zivilrechtlicher Fallbearbeitung *Olzen/Wank* Klausurenlehre ZivilR S. 1–77, die jedoch die Erarbeitung der Fallfrage und die Erarbeitung der Fallprobleme in den Schritten 2) und 3) in den Mittelpunkt rücken wollen. Das erscheint problematisch, da die Fallfrage meist im Bearbeitervermerk enthalten ist und daher die Sachverhaltsverfassung insoweit hervorzuheben ist. Die Erarbeitung der Fallprobleme ist zwar auch nötig, jedoch ist wichtiger, sich vor den einzelnen Problemen, die Frage nach den Anspruchsgrundlagen zu stellen, die entscheidungserheblich sind. Über die Klausurbearbeitung hinaus zum Zusammenhang von Fallbearbeitung und wissenschaftlichem Arbeiten bei Haus- und Seminararbeiten siehe *Möllers* Juristische Arbeitstechniken.

8. Kapitel. Die große Examens-Klausur.

Tatbestandsvoraussetzungen knüpfen. Beispielsweise wird die Rechtsfolge der Herausgabe im Vertragsrecht durch § 346 BGB, im Bereicherungsrecht durch die §§ 812 I, 818 I BGB und im Sachenrecht durch die §§ 869 und 985 BGB angeordnet, aber an jeweils unterschiedliche Voraussetzungen geknüpft.

4. In einem vierten und zentralen Schritt muss der Bearbeiter vor dem Hintergrund der Anspruchsgrundlagen und ihrer tatbestandlichen Voraussetzungen entscheiden, wo er in seiner Klausur die Problemschwerpunkte setzen möchte. Dazu kann es sehr hilfreich sein, in einer Gliederung die im dritten Schritt angedachten Anspruchsgrundlagen und ihre Voraussetzungen stichpunktartig durchzuprüfen. In jedem Fall muss vor dem Niederschreiben ein Prüfprogramm durch den Bearbeiter identifiziert werden, dem er folgen möchte und das ohne größere Brüche oder Widersprüche ineinander greift.

5. Der fünfte Schritt ist der, der zeitlich meistens den größten Raum einnimmt, zugleich aber eigentlich nicht mehr sonderlich spannend ist: Es gilt, die bereits in einer Gliederung entworfene Lösung im Gutachtenstil niederzuschreiben. Hier besteht die Gelegenheit, je nach verfügbarer Zeit, noch an der einen oder anderen Stelle einen Schwerpunkt zu setzen, oder aber zu kürzen. Dabei dürfen die Voraussetzungen einzelner Anspruchsgrundlagen zwar verkürzt werden, jedoch darf nie die Prüfung einer Anspruchsgrundlage einfach aus Zeitnot unmotiviert abgebrochen werden.

In jeder Phase der Falllösung muss das Zeitmanagement beachten werden. Vermutlich reichen weder das Wissen noch die Zeit für eine »perfekte« Lösung! Deswegen ist in der Konkurrenzsituation mit den anderen Bearbeitern die Orientierung über Anspruchsgrundlagen und Schwerpunktsetzung entscheidend. Es ist zentral, auch in der Klausursituation nicht zu vergessen, dass hier nicht der Ort ist, um sein ganzes jemals erlerntes Wissen zum Besten zu geben. Es geht allein darum, den vorgegebenen Sachverhalt juristisch zu erfassen und auf nachvollziehbare Art und Weise eine Lösung der im Sachverhalt aufgeworfenen Rechtsprobleme zu entwickeln. Erfahrungsgemäß sollten bei einer fünfstündigen Klausur etwa ein bis zwei Stunden für das Durchlaufen der Phasen 1–4 eingeplant werden. Spätestens nach Ablauf der halben Bearbeitungszeit sollte mit der handschriftlichen und daher zeitaufwendigen, leserlichen Niederschrift der Lösung begonnen werden.

II. Das Identifizieren und Ordnen der Anspruchsgrundlagen

Wenn für ein Anspruchsziel unterschiedliche Anspruchsgrundlagen infrage kommen, dann müssen sie zumindest bei der Entwicklung der eigenen Falllösung kurz in folgender Reihenfolge durchdacht werden:

1. Vertragliche Ansprüche (zB Primäransprüche: §§ 433 I 1, 488 I 1, 535 I 1, 611 I, 631 I BGB)
2. Sekundäransprüche wie Rücktritt und Schadensersatz aus vertraglichen Pflichtverletzungen
3. Vertragsähnliche Ansprüche (zB c.i.c, §§ 311 II Nr. 2, 280 I, 241 II BGB; GoA)
4. Dingliche Ansprüche (zB §§ 861, 985, 1007, 906 BGB)
5. Deliktische Ansprüche (zB § 823 I BGB; § 7 I StVG)
6. Ansprüche aus ungerechtfertigter Bereicherung (zB Leistungskondiktion, § 812 I S. 1 Alt. 1 BGB; Eingriffskondiktion, § 812 I S.1 Alt. 2 BGB)

Die Reihenfolge ergibt sich aus dem Grundsatz der Spezialität: Es ist stets von den speziellen Anspruchsgrundlagen auszugehen. Im Zivilrecht, das Ausdruck der Privatautonomie sein soll, ist das spezielle, was individuell, vertraglich zwischen den Parteien vereinbart wurde.

III. Der Aufbau der Anspruchsprüfung

Für jede Anspruchsgrundlage muss ebenfalls gedanklich kurz darüber nachgedacht werden, auf welcher Ebene der Anspruchsprüfung die Problemschwerpunkte liegen.

1. Anspruch entstanden?

Sind die Tatbestandsvoraussetzungen erfüllt, so gilt ein Anspruch als entstanden, es sei denn, es liegen rechtshindernde Einwendungen vor.

Beispiele für rechtshindernde Einwendungen sind etwa §§ 104 ff., § 125, § 138 I, 2, § 142 BGB.

2. Anspruch (nicht) erloschen?

Der wirksam entstandene Anspruch erlischt, wenn eine rechtsvernichtende Einwendung vorliegt.

Beispiele für rechtsvernichtende Einwendungen sind: Erfüllung § 362 BGB, Aufrechnung § 389 BGB, Unmöglichkeit § 275 I BGB, Minderung oder Kündigung § 437 Nr. 2 Alt. 2 BGB, Zession § 398 BGB, Rücktritt §§ 346 ff. BGB, Widerruf § 355 BGB, Störung der Geschäftsgrundlage § 313 BGB.

Die Ausübung bestimmter Einwendungen kann im Einzelfall Schranken unterliegen, wie etwa den aus § 242 BGB abgeleiteten Figuren der unzulässigen Rechtsausübung oder der Verwirkung.

3. Anspruch durchsetzbar?

Dem Anspruch dürfen keine Leistungsverweigerungsrechte entgegenstehen, da diese seine Durchsetzbarkeit verhindern. Solche sog. rechtshemmenden Einreden sind zB vorübergehende Einreden oder dauernde Einreden (zB Verjährung).

IV. Eine Fehlerliste

Entgegen anderslautender Gerüchte sind folgende Fehler stets und immer zu vermeiden, da sie unter allen Umständen zu Punktabzug führen:

- Keine ausformulierte Lösung
- Unleserliche Schrift und unübersichtliche Einfügungen
- Übersehen problematischer Anspruchsgrundlagen
- Vergessen von Tatbestandsvoraussetzungen bei Anspruchsprüfung
- Ungenau oder gar fehlendes Zitieren von Normen
- Abbruch einer Prüfung aufgrund Zeitmangels
- Keine rechtsfolgenorientierten Obersätze
- Unwichtiges wird breit, wichtiges zu kurz geprüft (unzutreffende Schwerpunktsetzung!)
- Normative Diskussion ohne Sachverhaltsbezug
- Nacherzählung des Sachverhalts ohne normative Aufarbeitung
- Überflüssige Wiederholungen
- Selbstwidersprüche im Aufbau oder in der Lösung

B. Fall 8

I. Sachverhalt

Dieter ist alleiniger Geschäftsführer der Banana-GmbH, die in Hamm mit Serien-Elektro-Sportwagen handelt. Um ihre Produkte abzusetzen, nutzt die Banana-GmbH auch das Internet. Da Dieter den Online-Verkauf unter anderem aus Mangel an technischem Wissen nicht selbst durchführen kann, wendet er sich dafür an die Laura, die aus seiner Sicht eine junge, begabte Internetexpertin ist. Laura richtet mit Einverständnis des Dieter eine Homepage für die Banana-GmbH ein und bietet dort von Dieter ausgewählte Elektromobile zum Kauf an. Dabei lässt Dieter der Laura bei der Beschreibung und Gestaltung der Angebote freie Hand.

Ab dem 19.6.2011 bietet Laura über die Homepage den neuen Elektro-Sportwagen »Space« an. Als Preis für die Grundausstattung ist »Listenpreis 75.000 EUR« angegeben. Laura präsentiert den »Space« auf der Homepage mit den ihr von Dieter überlassenen Fotografien und einem Prospekt. Insbesondere wird in den Fotografien auf die wegen der sog. »revolutionären« Batterietechnik für Elektromobile ungewöhnlich große Reichweite von 1.000 km hingewiesen. Ein deutlich sichtbarer Link verweist zudem auf die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Banana-GmbH für den Verkauf von Elektro-Sportwagen, die sehr übersichtlich sind und unproblematisch ausgedruckt werden können.

Christopher, der an allen neuen Entwicklungen interessiert ist, sieht auf der Homepage der Banana-GmbH die Informationen zu dem neuen »Space«. Er ist sofort begeistert. Am 4.7.2011 erklärt er nach dem Studium der Homepage per E-Mail an Laura, dass er zwei Modelle des »Space« in der Grundausstattung kaufen wolle. Eines für sich und eines für seine Tochter, die kurz vor der Führerscheinprüfung steht. Laura versendet sogleich im Namen des Dieter eine Bestätigungs-E-Mail und verweist dort auch auf die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Banana-GmbH.

In diesen heißt es unter Nr. 3 »*Vertragsübertragung und Wiederverkäufer-Klausel:*

- a. *Die Abtretung der Rechte und/oder die Übertragung der Verpflichtungen des Käufers aus dem Kaufvertrag sind ohne schriftliche Zustimmung des Verkäufers nicht zulässig.*
- b. *Es ist dem Käufer untersagt, ein fabrikneues – dh unzugelassenes und weniger als 10.000 km gefahrenes – Banana-Automobil an Wiederverkäufer zu veräußern. Wiederverkäufer sind alle außerhalb der Banana-Organisation stehenden Personen oder Firmen, die gewerbsmäßig oder gelegentlich Kraftfahrzeuge verkaufen.«*

In einer zweiten E-Mail, die Laura dem Christopher zwei Minuten nach der Bestätigungs-E-Mail zusendet, weist Laura ordnungsgemäß auf ein Widerrufsrecht für Verbraucher hin und gibt sämtliche Informationen und Hinweise, die für ein eventuelles Widerrufsrecht erforderlich sind. Die Lieferung soll wegen der großen Nachfrage im 4. Quartal des Jahres 2012 erfolgen, womit Christopher einverstanden ist.

Christopher gerät jedoch, nachdem er im Mai 2012 seinen Job verliert, in finanzielle Schwierigkeiten und möchte einen »Space« daher wieder »loswerden«. Sein Bekannter Wilhelm, der Autohändler, aber nicht Vertragshändler der Banana-Organisation ist, ist aufgrund der Knappheit des Verkaufsschlagers »Space« auf dem Markt sogar bereit, Christopher einen »Space« für 85.000 EUR abzukaufen.

Im Juni 2012 meldet sich Dieter telefonisch bei Christopher und kündigt die Lieferung der beiden Fahrzeuge für November 2012 an. Christopher erzählt Dieter von seinen finanziellen Schwierigkeiten und seinen Verkaufsplänen. Dieter verweist sofort auf die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Banana-GmbH, die der Christopher bei Vertragsschluss unterzeichnet habe. An einen Verkauf an den B sei nicht zu denken. Dieser sei nicht Vertragshändler der Banana-Organisation und wolle nur die Marktnapppheit des »Space« ausnutzen, um daraus Gewinn zu schlagen. Christopher habe die beiden Modelle doch für sich erwerben wollen.

Wegen des Ärgers zwischen Dieter und Christopher wird am 30.11.2012 zunächst ein »Space« an Christopher ausgeliefert. Seine erste längere Vergnügungsfahrt von Oberhausen nach München am 4.12.2012 endet jedoch schon kurz vor Kassel auf einem Autobahnrastplatz. Christopher muss feststellen, dass die Reichweite des »Space« bei nur 200 km liegt. Die kürzere Reichweite geht auf konstruktionsbedingte Besonderheiten zurück. Sie ist nicht abänderbar, da der Platzbedarf für die Batterien, die eine Reichweite von 1.000 km ermöglichen würden, für einen Elektro-Sportwagen von der Größe des »Space« zu groß ist.

Christopher ruft wegen der zu geringen Reichweite sofort bei der Banana-GmbH an, weist diese auf die fehlerhaften Angaben und die eingeschränkte Nutzbarkeit des »Space« hin und erklärt, dass er sich an den Vertrag nicht mehr gebunden fühle und die Rücknahme des Space verlange. Das lehnt der Dieter im Namen der Banana-GmbH jedoch ab. In einem Schreiben vom 4.4.2013 macht Christopher deutlich, dass aus seiner Sicht der »Space« jedenfalls fehlerhaft sei und er sich bei Internetgeschäften als ein Privatmann jederzeit von einem Vertrag lösen könne.

Bearbeitervermerk: Nehmen Sie in einem Rechtsgutachten zu den folgenden Fragen – unabhängig voneinander und gegebenenfalls hilfsgutachterlich – Stellung:

1. Kann Christopher einen der beiden Elektro-Sportwagen »Space« an Wilhelm veräußern, ohne eine möglicherweise bestehende kaufvertragliche Pflicht zu verletzen?
2. Unterstellt, dass zwischen der Banana-GmbH und Christopher ein Vertragsverhältnis besteht: Kann Christopher sich bezüglich des ausgelieferten Space von dem Vertrag lösen?

II. Gliederung

Frage 1: Pflichtverletzung nur möglich, wenn zwischen Christopher und der Banana-GmbH ein Kaufvertrag iSv § 433 BGB mit der Pflicht besteht, nicht an den Wilhelm weiter zu veräußern.

A. Wirksamer Vertragsschluss (+)

I. Antrag

1. Antrag der Banana-GmbH durch das Anbieten auf der Homepage (-) → bloße »invitatio ad offerendum«
2. E-Mail des Christopher vom 4.7.2011 (+)

II. Annahme durch die Banana-GmbH

1. Rechtsfähigkeit der Banana-GmbH und Vertretung durch den Dieter, §§ 13 I, 35 I GmbHG (+)
2. Annahme durch die Bestätigungs-E-Mail der Laura; wirksame Stellvertretung, § 164 I BGB (+)

B. Beabsichtigte Weiterveräußerung – Verstoß gegen die AGB der Banana-GmbH?

I. Veräußerung = schuldrechtliche Verpflichtung und dingliche Verfügung → Veräußerung an Wilhelm = Forderungsverkauf gem. §§ 453, 433 BGB mit Abtretung der Rechte aus dem Kaufvertrag iSd § 398 als Verfügung

II. Verweigerung der Zustimmung zur Abtretung durch Dieter, Wilhelm ist Wiederverkäufer iSd Nr. 3b der AGB der Banana-GmbH

III. Sind Nr. 3a und b der AGB auch wirksam einbezogene AGB iSd § 305 I und II BGB?

1. § 305 I BGB (+)
2. § 305 II BGB (+)
 - a) AGB durch Link vor Vertragsschluss einsehbar
 - b) Keine überraschende Klausel iSd § 305c BGB
 - c) Erkenntnismöglichkeit unproblematisch gegeben

IV. Wirksamkeit der Klauseln

1. Nr. 3a: Abtretungsverbot ohne Zustimmung der Verkäufers
 - a) §§ 309, 308 BGB (-)
 - b) § 307 BGB?
 - aa) Regelvermutungen iSd § 307 II BGB (-)
 - § 307 II Nr. 1 BGB (-) Übertragung von Erfüllungsansprüchen auf Dritte bei Abwicklung von Kaufverträgen Ausnahmeerscheinung
 - § 307 II Nr. 2 BGB (-) eingeschränkte Abtretbarkeit gefährdet nicht den Vertragszweck »Warenaustausch«
 - bb) Keine unangemessene Benachteiligung iSv § 307 I BGB
 - Kein schützenswertes Interesse des Christopher ein für den privaten Gebrauch gekauftes Automobil sofort weiterzuveräußern
 - »pacta sunt servanda« – Banana-GmbH soll nicht neuer Vertragspartner aufgedrängt werden
2. Nr. 3b: Weiterveräußerungsverbot fabrikneuer Automobile an Wiederverkäufer
 - a) §§ 309, 308 BGB (-)
 - b) § 307 BGB?
 - aa) Regelvermutungen des § 307 II BGB (-)
 - bb) Keine unangemessene Benachteiligung iSv § 307 I BGB
 - Einerseits Grundsatz der Vertragsfreiheit und damit verbundene freie Verfügungsmöglichkeit
 - Andererseits nur zeitweilige Hinderung der Weiterverkaufs zur Verhinderung sog. »grauer Märkte«

→ **Beide Klauseln sind wirksam. Christopher kann nicht an Wilhelm veräußern, ohne seine kaufvertraglichen Pflichten zu verletzen**

Frage 2: Rechtshindernde oder rechtsvernichtende Einwendungen, die der Wirksamkeit des Vertrages entgegenstehen

A. Nichtigkeit durch Anfechtung, § 142 I BGB

- I. Anfechtungserklärung, § 143 I BGB (+)
- II. Eigenschaftsirrtum, § 119 II BGB (+)

II. Gliederung

- III. Aber: Ausschluss des Anfechtungsrechts wegen des Vorrangs der spezielleren Gewährleistungsrechte
- B. Rücktritt, §§ 434, 437 Nr. 2, 440, 326 V, 346 BGB**
 - I. Rücktrittserklärung, § 349 BGB (+)
 - II. Rücktrittsgrund = Mangelhaftigkeit der Kaufsache (+), § 434 I BGB
 - 1. Beschaffenheitsvereinbarung iSd § 434 I 1 BGB (-)
 - 2. Sachmangel iSd § 434 I 2 Nr. 2 BGB (+), weil Werbeaussage Reichweite von 1.000 km erwarten lässt und nicht in gleichwertiger Weise berichtet, § 434 I 3 BGB
 - III. Fristsetzung wegen Unmöglichkeit entbehrlich (+), §§ 326 V, 275 I BGB
 - IV. Mangel nicht unerheblich (+), § 323 V 2 BGB
- C. Widerrufsrecht, §§ 312d I 1, 355 BGB aF (§§ 312c I, 312g I, 355 BGB nF)**
 - I. Widerrufserklärung (+), §§ 133, 157 BGB
 - II. Fernabsatzgeschäft (+), §§ 312b I, II BGB aF (§§ 312c I, II BGB nF), §§ 13, 14 I BGB
 - III. Einhaltung der Widerrufsfrist gem. § 355 II BGB (+); telefonische Widerrufserklärung vom 4.12.2012 damit in jedem Fall fristgerecht und schriftliche Widerrufserklärung vom April 2013 zu spät
 - IV. Textformerfordernis eingehalten (-) aF (+) (nF), §§ 355 I 2, 126b BGB; Telefonanruf genügt nicht, Telefonanruf genügt nach n.F.

Ergebnis zu Frage 2: Wirksamer Rücktritt des Christopher; Umwandlung des Vertrags in ein Rückgewährschuldverhältnis, §§ 346 ff. BGB oder wirksamer Widerruf ohne Rückgewährschuldverhältnis → nur Widerruf führt zu vollständiger Lösung von allen vertraglichen Verpflichtungen.

III. Lösungsvorschlag

Frage 1²

Christopher kann durch die Weiterveräußerung nur eine Pflicht aus dem Kaufvertrag verletzen, wenn eine solche überhaupt besteht. Dazu müsste ein wirksamer Kaufvertrag zwischen ihm und der Banana-GmbH geschlossen worden sein. Des Weiteren müsste dieser Kaufvertrag für Christopher das wirksame Verbot enthalten, einen der »Space« an den Wilhelm zu veräußern.

A. Fraglich ist also zunächst, ob zwischen der Banana-GmbH und Christopher ein entsprechender Kaufvertrag durch die Übereinstimmung von Antrag und Annahme zustande gekommen ist.

I. Ein Antrag ist eine bindende, einseitige, empfangsbedürftige Willenserklärung, die Gegenstand und Inhalt des Vertrages so bestimmt, dass die Annahme durch ein einfaches »Ja« erfolgen kann.

1. Fraglich ist zunächst, ob das Einstellen des Angebots auf der Homepage den erforderlichen Rechtsbindungswillen aufweist. Dazu müsste der Verkäufer für einen nach §§ 133, 157 BGB verobjektivierten Empfängerhorizont zu verstehen geben, dass er mit demjenigen einen Vertrag zustande bringen möchte, der sich bei ihm meldet. Anders als bei den sog. Internet-Auktionen³ ist hier aber nicht ein vorher angegebener Zeitraum zur Konkretisierung des Vertragspartners vorgesehen, sodass das Anbieten des »Space« auf der Homepage sich »ad incertas personas« richtet und damit eine bloße »invitatio ad offerendum« darstellt.

2. Der Antrag liegt aber in der E-Mail des Christopher vom 4.7.2011, in der er erklärt, den »Space« in seiner Grundausstattung kaufen zu wollen.

II. Die Bestätigungs-E-Mail der Laura erfüllt den Annahmetatbestand. Für eine wirksame Annahmeerklärung müsste die Laura zudem für die Banana-GmbH handeln dürfen.

1. Die Banana-GmbH ist nach § 13 I GmbHG rechtsfähig und wird im Rechtsverkehr durch den Dieter als alleinigen Geschäftsführer nach § 35 I GmbHG vertreten.

2. Eine wirksame Stellvertretung der Banana-GmbH durch die Laura nach § 164 I BGB setzt voraus, dass die Laura eine eigene Willenserklärung in fremdem Namen im Rahmen ihrer Vertretungsmacht abgegeben hat. Da Laura mit Vertretungsmacht (durch Bevollmächtigung seitens Dieter, des Geschäftsführers der Banana-GmbH) eine eigene Willenserklärung abgab und dies auch im Namen des Dieter tat, liegt eine wirksame Stellvertretung aufseiten der Banana-GmbH durch die Bestätigungs-E-Mail vom 4.7.2010 vor.

Zwischen der Banana-GmbH und Christopher liegt somit ein wirksamer Kaufvertrag vor.

B. Die beabsichtigte Weiterveräußerung könnte aber gegen Nr. 3a. und b. AGB der Banana-GmbH verstoßen, die eine Abtretung der Rechte und/oder die Übertragung der Verpflichtungen aus dem Kaufvertrag von der Zustimmung des Verkäufers abhängig machen und eine Veräußerung an einen Wiederverkäufer untersagen.

² Nach BGH NJW 1981, 117 und BGH NJW 2002, 363.

³ Vgl. zum Vertragsschluss bei sog. Internet-Auktionen BGH NJW 2002, 363.