

## Grundlagen des Wirtschaftsprivatrechts

Falllösungstechniken, Gesetzliche und rechtsgeschäftliche Schuldverhältnisse

Bearbeitet von  
Prof. Dr. Thorsten S. Richter

1. Auflage 2016. Buch. XX, 342 S. Kartoniert  
ISBN 978 3 8006 5055 2  
Format (B x L): 16,0 x 24,0 cm  
Gewicht: 681 g

[Wirtschaft > Wirtschaftswissenschaften: Allgemeines > Recht für  
Wirtschaftswissenschaftler](#)

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

schnell und portofrei erhältlich bei

  
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.

Geht man die **einzelnen Anbahnungsphasen** durch, ergibt sich Folgendes:

**Phase 2: Verhandlungsprotokolle** Im Laufe von länger andauernden Verhandlungen kommt es vor, dass die Parteien Positionspapiere, Verhandlungsprotokolle oder **sog. Punktationen** erstellen und austauschen. Vielfach geht es dabei um solche Inhalte, über die ein abschließendes Zwischenergebnis gefunden wurde, und die später in den Hauptvertrag eingebracht werden sollen. **Betriebswirtschaftlich bedeutsam** sind diese Protokolle um Verhandlungszwischenergebnisse mit gewisser Verbindlichkeit festzulegen und letztlich eine **gute Verhandlungsführung** zu sichern. Den Vertragsparteien kann auch nach längerer Verhandlungsunterbrechung leichter vor Augen geführt werden, wo noch offene Punkte sind.

**Phase 3: Absichtserklärung** Dem anglo-amerikanischen Rechtskreis entstammt das Institut des **Letter of Intent (abgekürzt: LOI)**. Ein LOI ist eine den Hauptvertrag vorbereitende, meist in Briefform abgegebene Erklärung, die regelmäßig eine Absichtserklärung darüber enthält, einen bestimmten rechtsgeschäftlichen Erfolg (z. B. einen Unternehmenskauf) herbeizuführen. Besonders bei sehr umfangreichen Geschäftsprojekten können in dieser Absichtserklärung (ähnlich einer Punktation) Details eines beabsichtigten Rechtsgeschäfts vorab festgehalten werden. Die rechtliche Verbindlichkeit der Erklärungen in einem LOI hängt von den konkreten Formulierungen ab. Im Regelfall ist aber von einer fehlenden **Bindungswirkung** auszugehen. Auch eine Pflicht zum späteren Vertragsabschluss ergibt sich selten.

► **Beispiele für bindende Letter of Intent, vgl. [www.vahlen.de/workboox](http://www.vahlen.de/workboox)**

**Phase 4: Option** Auch wenn das Optionsrecht gesetzlich nicht im BGB geregelt ist, kann man es doch im Rahmen der Vertragsfreiheit vereinbaren. Besonders an den Handels- und Aktienplätzen der Welt hat sie eine große Bedeutung, kommt aber auch schon mal in Mietverträgen als Verlängerungsoption zur Anwendung. Die Hingabe eines Optionsrechts (sog. Optionsrechtserteilung bzw. Optionsvereinbarung) führt zu einer **einseitigen Bindung** des Optionsgebers gegenüber dem Optionsnehmer bzw. Optionsberechtigten. Durch die Abgabe der Optionserklärung kann der Berechtigte einem aufschiebend bedingten Vertrag seine endgültige Wirksamkeit geben (BGHZ 47, 388).

**Phase 5: Vorhand- bzw. Vorkaufsrecht Begrifflich** wird bei der Vorhand bzw. dem Vorkaufsrecht einem anderem das Recht eingeräumt, im Verkaufsfall den Gegenstand zuerst angeboten zu bekommen, bevor man ihn anderweitig veräußert, vermietet oder verpachtet. Das Vorkaufsrecht kann eine Vertragsdurchführung erheblich hinauszögern, wenn z. B. im Vorkaufsfall keine Einigung mit dem Vorkaufsberechtigten über die finanziellen und zeitlichen Modalitäten erreicht werden kann. Welche Rechte ein Vorkaufsberechtigter bekommt, richtet sich nach der Ausgestaltung des Rechts im Einzelfall:

- bloßes Recht, vor Erklärung des Optionsberechtigten nicht mit einem Drittintereäsenten abzuschließen (formfreie Reservierungsvereinbarung, Abgrenzung gut dargestellt bei OLG Hamburg, NJW-RR 1992 20)
- Recht des Vorhandberechtigten, zu einem bestimmten Preis, in laufende Verhandlungen einzusteigen
- aufschiebend bedingter Vorvertrag für den Zeitpunkt, dass der Vorkaufsverpflichtete verkaufen will

**Phase 6: Vorvertrag:** Der Vorvertrag begründet eine Verpflichtung zum Abschluss des Hauptvertrages. **Bedeutung** erlangt der Vorvertrag bei noch unklaren Sachverhalten, wo die für den Hauptvertrag notwendigen Bestandteile (Größe, Farbe, Ausstattung, etc.) z.B. aufgrund des noch andauernden Herstellungsprozesses noch nicht abgegeben werden können.

► **Beispiele für Vorverträge, vgl. [www.vahlen.de/workbox](http://www.vahlen.de/workbox)**

Der **Vorvertrag** ist rechtlich verbindlich, wenn alle wesentlichen Punkte genügend bestimmt sind (BGH NJW 1990, 1234), so dass

- eine Einigung über den **Vertragsgegenstand** vorliegen muss,
- die **Gegenleistung** wenigstens bestimmbar festgelegt wurde
- und eine Regelung aller von den Parteien als wesentlich angesehenen **Nebenspunkten** vorliegt bzw. hinreichend bestimmbar abgegeben wurde.

### 🖱 „Anbahnung Schuldverhältnisse“

Lösen Sie die Fälle anhand des Dresdner **7-S-Schemas**, in dem Sie Ihre Rechercheergebnisse von oben verwenden.

Sehen Sie dann die Hinweise auf **vahlen.de** nach und überprüfen Sie Ihr Wissen auf der zum Buch gehörenden App.

- Lesen sie z. B. [juraindividuell.de](http://juraindividuell.de), [wipr-recht.de](http://wipr-recht.de), [ruessmann.jura.uni-sb.de](http://ruessmann.jura.uni-sb.de)
- **Führich**, Wirtschaftsprivatrecht, § 8, Rn. 145 ff.;
- **Richter**, Vertragsrecht, 2. Teil, Fragen 54 ff.

## 2.3.3 Schritt 3: Vorschriften

**Vertragsanbahnung und Haftungsrisiko** Im BGB findet sich seit 2002 eine Anspruchsgrundlage für die Haftung im Anbahnungsstadium, z. B. für vertragliche Rechtsverhältnisse unter dem Stichwort des **Verschuldens bei Vertragsschluss**, sog. Culpa in Contrahendo, §§ 280 Abs. 1 i. V. m. 311 Abs. 2 Nr. 2, 241 Abs. 2 BGB.

► **vgl. die Vorschrift auf [www.vahlen.de/workbox](http://www.vahlen.de/workbox)**

Diese bergen ein erhebliches Haftungspotential für die Vertragsbeteiligten, da damit bereits in dieser eigentlich ja „umgangssprachlich gedacht“ so „unverbindlichen“ Phase auch Haftungsrisiken entstehen können.

Abhängig davon, wie aktiv die Vertragsparteien **in den Fällen** vor Vertragsschluss werden, liegt damit ein hohes oder niedriges Haftungsrisiko vor. So ist die 1. Phase der Managementüberlegungen ein rein interner Vorgang, der noch nicht unter die Kontaktaufnahme nach § 311 Abs. 2 Nr. 3 BGB fällt. Erst wenn z. B. Absichtserklärungen, Optionen und Vorkaufsrechte gegenseitig ausgetauscht werden, können die Haftungsvorschriften der §§ 280 Abs. 1 i. V. m. 311 Abs. 2 Nr. 2, 241 Abs. 2 BGB greifen.

**Vor-Vertragsphasen und Bindungswirkung** Das Gesetz regelt in §154 Abs.1 S.2 BGB ausdrücklich, dass bis zum Abschluss eines Hauptvertrags **vorbereitenden Handlungen** grundsätzlich **die rechtliche Bindungswirkung fehlt**. Im Einzelnen ist noch auf Folgendes hinzuweisen:

- Bei **Punktationen/Protokollen** können die Parteien den Inhalt der Punktation einseitig, nach freiem Belieben, aufheben (so bereits das Reichsgericht, RGZ 130, 73, 75). Rechtlich können Punktationen aber **Hinweise für die spätere Auslegung** von unklaren Vertragsklauseln geben (BGH NJW 1981, 2295, ZIP 2004, 843). Zudem beweisen sie die Aufnahme von Verhandlungen, so wie z. B. bei willkürlichem Abbruch eines als sicher in den Verhandlungsprotokollen dargestellten Vertragsabschlusses, Schadensersatzansprüche wegen sog. Verschuldens bei Vertragsschluss (Culpa in Contrahendo, §§280 Abs.1 i. V. m. 311 Abs.2 BGB) entstehen können. Damit hängt die Frage, ob und inwieweit tatsächlich bereits ein Zwang zum Vertragsabschluss vorliegt, entscheidend von den weiteren *Umständen* der Vertragsanbahnung ab.

► **Beispiele für Abschlusszwang, vgl. [www.vahlen.de/workboox](http://www.vahlen.de/workboox)**

**In den Fällen** kommt diese Bindungswirkung erst z. B. bei Hingabe einer Option, eines Vorkaufsrechts, für eine Seite in Betracht, während bei einem Vorvertrag beide Parteien bereits zum Abschluss des späteren Hauptvertrages verpflichtet wären.

- Nur dann, wenn z. B. eine **Absichtserklärung (sog. LOI)** ausdrücklich eine Art „Selbstbindung“ in konkretisierten Punkten vorsieht, kann eine Vertrauenshaftung nach den Grundsätzen des **Verschuldens bei Vertragsschluss** eintreten, §§280 Abs.1 i. V. m. 311 Abs.2. Dieses sollte aber im LOI unmissverständlich geregelt sein.

Im **zweiten Fall** kommt es letztlich auf den Inhalt der Absichtserklärung an. Grundsätzlich ist z. B. mit einem erhaltenen „Letter of Intent“ noch keine Kaufverpflichtung gegenüber der Interessenten gegeben. Inhaltlich kann man sich im Zweifel z. B. an dem Muster der IHK orientieren und bei den weiteren Verhandlungen auf Präzisierung noch fehlender Inhalte bestehen. Damit erlangt man Rechtssicherheit und zunehmende Verbindlichkeit.

- Je nach rechtlicher Konstruktion können **Formvorschriften**, z. B. bei Grundstücksgeschäften, §311b Abs.1 BGB, auch für die **Hingabe einer Option** bzw. für die **Annahme einer Option** als auch bei **Vorkaufsrechten und Vorverträgen** gelten.

► **Beispiele aus der Rechtsprechung zur Formbedürftigkeit der Option, vgl. [www.vahlen.de/workboox](http://www.vahlen.de/workboox)**

### Bindung und Haftung der verschiedenen Anbahnungsphasen

Anbahnungsphasen	Bindung	Haftung
1. <b>Protokolle</b>	a) in den meisten Fällen keine rechtliche Bindungswirkung, allenfalls zu Beweiszwecken	a) Vertrauenshaftung nach den Grundsätzen des Verschuldens bei Vertragschluss
2. <b>Absichtserklärung (sog. Letter of intent)</b>	b) grundsätzlich keine rechtliche Bindungswirkung (Ausnahmen möglich)	b) Vertrauenshaftung nach den Grundsätzen des Verschuldens bei Vertragschluss
3. <b>Option</b>	c) Optionsgeber ist gebunden, und der Optionsnehmer ist frei	c) Haftung des Optionsgebers aus dem versprochenen Inhalt der Optionsvereinbarung bzw. der Optionsnehmer haftet z. B. bei Geheimnisverrat
4. <b>Vorhand bzw. Vorkaufsrecht</b>	d) rechtliche Bedeutung sehr einzelfallabhängig	d) Haftung auf Erfüllung des Vorkaufsrechts oder auf Schadensersatz
5. <b>Vorvertrag</b>	e) rechtliche Bindungswirkung, einen Vertrag später abzuschließen, wenn alle wesentlichen Punkte genügend bestimmt sind	e) Haftung auf Erfüllung des Vorvertrags oder auf Schadensersatz

#### 2.3.4 Schritt 3: Beteiligte

Bei den **Verhandlungsprotokollen** ist zu beachten, dass der **Protokollführer** eine gewisse Macht „des Faktischen“ besitzt, da er das Protokoll mit Inhalten füllen kann, die er alleine auswählt. Gleichzeitig kann er für die von ihm vertretene Vertragspartei ungünstige Verhandlungsergebnisse weglassen oder abmildern – die Grenze zur Täuschung ist hier fließend.

#### Die „Macht des Protokollanten“

nicht umsonst sagt man, „wer protokolliert, der führt“ oder – „wer schreibt, der bleibt“

Nicht verwechseln darf man die Beteiligten im Rahmen einer **Optionserteilung**: Optionsgeber gibt die Option dem Optionsnehmer bzw. Optionsberechtigten. Letzterer kann dann die Option annehmen, sog. Optionserklärung.

Im Bereich des **Vorkaufsrechts** spricht man demensprechend von dem Vorkaufsberechtigten, der aus einem Vorkaufsrecht des Vorkaufsverpflichteten im Falle eines Verkaufs an einen Dritten Rechte aus dem Vorkaufsrecht ziehen kann.

Einfacher sind damit die Beteiligten bei einem **Vorvertrag** zu bestimmen, da die Vorvertragsparteien im Regelfall auch die Parteien des späteren Hauptvertrages sind.

### 2.3.5 Schritt 5: Zeit- und Kostenfaktoren

Die **Option als auch der Vorvertrag** kann wegen ihrer rechtlichen Bindungswirkung **für beide Vertragspartner betriebswirtschaftlich mit Risiken verbunden sein**. Die Option bzw. der Vorvertrag wird oftmals **zeitlich lange vor** z.B. der eigentlichen Herstellung der Kaufsache abgegeben, so dass bei deren Ausfall Abwicklungsprobleme entstehen können. Zudem bindet sich der Optionsgeber/die Vorvertragspartei zu einem sehr frühen Vertragsstadium und evtl. unter Preisgabe von Geschäftsgeheimnissen, auch wenn das Geschäft später nicht zustande kommt.

Bei der **Option** spielt ein zusätzlicher **Kostenfaktor** in Form des sog. **Bindungsentgelts** eine Rolle: Da allein schon das Besitzen einer Option auf manchen Märkten ein „geldwerter Vorteil“ ist, mit dem gehandelt werden kann, muss der Berechtigte nicht selten dieses sog. Bindungsentgelt bezahlen. Sollte die Option angenommen werden (sog. Optionserklärung), kann vereinbart werden, dieses Geld auf die zu zahlende Hauptsumme **anzurechnen**.

Im **4. Fall** geht der **Optionsgeber** daher mit seiner Option eine rechtliche Bindung ein, die nur dann hält, was sie verspricht, wenn die Vertragsmodalitäten des Hauptvertrages gut umschrieben sind. Kommt der Vertrag später zustande, **muss der Optionsnehmer** den Kaufpreis abzüglich des bereits gezahlten Bindungsentgelts bezahlen, wenn dieses so **vereinbart** worden war.

Im **5. Fall** bergen Vorverträge mit ihrer Lückenhaftigkeit erhebliche Risiken für beide Vertragspartner und

- können bei zu großen Lücken überhaupt keine rechtsgeschäftliche Bindungswirkung entfalten oder
- es können für eine Partei ungünstige Inhalte dadurch entstehen, dass vorvertragliche Lücken durch die Rechtsprechung auch hinsichtlich wesentlicher Vertragspunkte im Wege der ergänzenden Vertragsauslegung durch Anwendung der einschlägigen gesetzlichen Bestimmungen (z. B. §§ 315, 316 BGB) geschlossen werden können.

### 2.3.6 Schritt 6: Schemata, Übersichten und Checklisten

**Rechts- und Managementbereiche** In der Anbahnung stellen sich folgende **fünf Hauptpunkte**, die bei der **Planung** Berücksichtigung finden sollten: 1. **Arten von Anbahnungsphasen** unterscheiden 2. **Haftungsrisiken** vermeiden 3. Pflicht zum späteren **Vertragsschluss** beachten 3. **Vertragsmanagement-Tools** kennen 4. Regeln des **Vertragsdesigns** anwenden.

► **Checkliste zum Thema: Fünf Rechts- und Managementbereiche**, vgl. [www.vahlen.de/workbox](http://www.vahlen.de/workbox)

**Design:** Auch wenn man den Begriff des (Vertrags-)Designs nicht im BGB finden wird, gibt es doch eine ganze Reihe von Vorschriften, die sich mit den Rechtsfolgen von Verstößen gegen ein „gutes Design“ befassen, z. B. §§ 125 ff. BGB Formmangel. Letztlich geht es um folgende **fünf Bereiche**, die bei der Anbahnung rechtsgeschäftlicher Schuldverhältnisse bekannt sein sollten: **1. Umgang mit Lücken 2. Aufbauregeln 3. Arbeitstechniken 4. praktische Hilfsmittel 5. Umgang mit Mustern.**

► **Checkliste zum Thema: Fünf Fragen der Abfassung von rechtsgeschäftlichen Schuldverhältnissen, vgl. [www.vahlen.de/workbox](http://www.vahlen.de/workbox)**

**Vertragsdesign:** Im Rahmen des Themas Vertragsdesign müssen die Vertragsparteien **Grundregeln der Auslegung** beachten. Sonst kann es zu mehrdeutigen, missverständlichen und lückenhaften Vertragsregelungen kommen. Mit Hilfe von Checklisten zu Auslegungsmethoden und -vorschriften will das Recht

- zunächst feststellen, **ob überhaupt** eine rechtserhebliche Erklärung vorliegt
- und wenn ja, **mit welchem Inhalt** bzw.
- bei **lückenhaftem Inhalt** mit welchem mutmaßlichen Inhalt.

Zu beachten sind folgende **11 Punkte**: 1. Hilfsvorschriften, 2. Auslegungsgrundsätze, 3. übereinstimmender Parteiwille, 4. Verbot der Buchstabenauslegung, 5. Empfängerhorizont, 6. Auslegung nach Treu und Glauben, 7. ergänzende Vertragsauslegung nach dem hypothetischen Parteiwillen, 8. Unklarheiten zu Lasten der vertragsführenden Vertragspartei, 9. gesetzeskonforme Auslegungsvariante für das Fortbestehen des Schuldverhältnisses, 10. Unterstellung vernünftiger Ziele und redlicher Absichten beider Parteien, 11. Maßstab eines Durchschnittsmenschen.

► **Checkliste zum Thema: 11 Zweifelsvorschriften und Auslegungsgrundsätze vgl. [www.vahlen.de/workbox](http://www.vahlen.de/workbox)**

**Interessensgegensätze und Zielkonflikte:** Die Geschäftsparteien haben im Regelfall genau entgegengesetzte strategische Ziele. Will man hier das gemeinsame Ziel erreichen (z. B. Eigentumswechsel an der Ware und am Kaufpreis), werden beide Seiten von ihren Interessen etwas abrücken müssen und folgende Regelungen in dem vertraglichen Rechtsverhältnis konkret verhandeln.

Dabei sind insbesondere **fünf Bereiche** zu beachten: **1. klare Ziele, 2. rechtmäßige Ziele, 3. deutliche Interessenlagen, 4. vorab angesprochene Konflikte, 5. abgestufte Rechtsfolgen und Sanktionen.**

► **Checkliste zum Thema: Interessensgegensätze und Zielkonflikte in der Vertragsurkunde vgl. [www.vahlen.de/workbox](http://www.vahlen.de/workbox)**

### 2.3.7 Schritt 7: Formulierungen

#### 🖱 „Absichtserklärungen Muster“

Suchen Sie **Muster für Absichtserklärungen** und stellen Sie deren Inhalte vor!

- Kösters NZG 1999, 623
- **Gewerblicher Mietvertrag**, Linder/Figura NZM 2000, 1193
- EDV-Software-Kauf, IHK Frankfurt/Main online unter **frankfurt-main.ihk.de+**

### 2.3.8 Wissens-Check

**1. Schritt:** Fassen Sie die **wichtigsten Aussagen zu den folgenden Begriffen zusammen:**

**Anbahnungsphasen, Protokolle im Vorfeld eines Vertragsschlusses, Absichtserklärung, Option, Vorhand bzw. Vorkaufsrecht, Vorvertrag, Lücken, Fehlinterpretationen und Missverständnisse – Lösungen des Vertragsrechts**

**2. Schritt:** Lesen Sie die **Zusatzinformationen und Lösungen** zu den Fällen auf der zum Kurs gehörigen Webpage! Ergänzen Sie – wenn nötig – Ihre Mitschriften!

**3. Schritt:** **Wiederholen** Sie die Inhalte z. B. durch die **Kontrollaufgaben** und **Zusammenfassungen** auf der zum Buch gehörigen App!

## 2.4 Vertragsschluss durch Willenserklärungen

### 2.4.1 Schritt 1: Häufige Sachverhalte und Fragestellungen

Rechtsgeschäftliche Schuldverhältnisse kommen durch Willenserklärungen zustande, wobei es u. a. folgende **häufige Sachverhalte und Fragestellungen** in der Rechtspraxis gibt:

#### Fall 9 Willenserklärung

Dem Hundeeigentümer H ist sein geliebter Hund entlaufen, so dass er im Trennungsschmerz in seiner Wohngegend Zettel mit der Zusage verteilt, dass er dem Finder 1.000 € Belohnung zahle. Als der Nachbar N ihm am nächsten Morgen den Hund wiederbringt, will H nichts mehr von seiner Belohnungszusage wissen. Frage Kann der Finder N die 1.000 € auch dann von H verlangen, wenn er erst Tage später von der Belohnungszusage erfährt und nicht in Kenntnis dieses Versprechens gehandelt hatte?

#### Fall 10 Vertrag

Der Unternehmer U hat auf seiner Warenpreisliste aus Versehen bestimmte Waren statt mit 10 € nur mit 1 € pro Stück angeboten. Bei der Bestellung des Kunden K kommt alles raus und U will nur für 10 Euro liefern, da es sich um einen versehentlichen Druckfehler handelt. Frage Kann der Kunde die Zusendung für 1 € verlangen?

**Fall 11 Angebot**

Der Unternehmer U möchte mit den besten Mitarbeitern im Februar einen Ausflug nach Nizza machen. Deshalb holt er sich bei der Charterfirma C Ende Juni ein Angebot ein. C faxt im Juli ein Angebot und versieht dieses mit dem Zusatz: „freibleibend entsprechend unserer Verfügbarkeit“. Unternehmer U faxt im August zurück, er sei interessiert und man solle ihm das Flugzeug reservieren. Im Oktober schreibt die Charterfirma C unerwartet, dass sie leider „keine Verfügbarkeit“ mehr habe. Frage Kann der Unternehmer U den Schaden von C ersetzt verlangen, der ihm durch die Ersatzbuchung bei einer anderen Charterfirma entstanden ist? (Fall nach BGH NJW 1984, 1885)

**Fall 12 Annahme**

Der Student S bucht für seine Freunde und sich am Donnerstag ein Hotelzimmer in München für das kommende Wochenende. Hotelier H vermerkt die Reservierung im Computer, vergisst aber eine E-Mail-Bestätigung an den S zu schicken und meldet sich nicht mehr, da das Wochenende sowieso bald beginnt. S und seine Freunde zerstreiten sich vor dem Wochenende und entscheiden, nicht mehr zu fahren. Frage: Besteht ein wirksamer Vertrag zwischen dem Student S und dem Hotelier H?

**Fall 13 Abgabe**

Der Bankdirektor B besuchte den verschuldeten Opersänger O und seine Ehefrau E in deren Wohnung. Dort wollte B die Ehefrau dafür gewinnen, für ihren Ehemann und dessen horrende Schulden zu bürgen. Eine Bürgschaftsurkunde hatte er mitgebracht und auf den Küchentisch gelegt. Die Ehefrau unterschrieb sogleich die Bürgschaftsurkunde und wollte sie dem Direktor übergeben. Da hörten beide einen Schuss aus dem Nebenzimmer. Als sie ins Nebenzimmer gingen, sahen sie, dass sich der Ehemann O soeben das Leben genommen hatte. Der Direktor B verließ daraufhin bestürzt die Wohnung, ohne die auf dem Tisch liegende Bürgschaftsurkunde mitzunehmen. Frage: Gilt die auf dem Tisch liegengebliebene Urkunde als abgegeben und damit wirksam? Muss die Ehefrau für die Schulden ihres Mannes haften? (Fall nach RGZ 61, 415)

**Fall 14 Zugang**

Der Unternehmer U hat am Montagmorgen ein Angebot für den Kunden K verfasst und es am Mittag zur Post gegeben. Leider befand sich in dem Umschlag nicht die Endfassung, sondern einer der ersten Entwürfe. Sollte dieser Entwurf vom Kunden angenommen werden, hätte das verheerende Folgen für U, da der Preis viel zu niedrig kalkuliert war. Frage: Wann ist das Angebot bei dem Kunden wirksam geworden? Bis wann könnte der Unternehmer das Angebot noch widerrufen, wenn der Kunde zu den für ihn üblichen Postentleerungszeiten am Mittwochmittag das Angebot des U findet?