

Boller

Wirtschafts- und Sozialkunde

Situationen – Informationen – Kompetenzen

Bankkaufmann/Bankkauffrau



Wirtschaftswissenschaftliche Bücherei für Schule und Praxis

Begründet von Handelsschul-Direktor Dipl.-Hdl. Friedrich Hutkap †

Verfasser:

Dr. Eberhard Boller

Studiendirektor in Siegen

unter Berücksichtigung von Texten von **Gernot B. Hartmann**, Dipl.-Hdl., **Sabine Knauer** und **Dr. Hermann Speth**, Dipl.-Hdl.



Die Erarbeitung und Umsetzung der didaktischen Jahresplanung ist zentrale Aufgabe einer dynamischen Bildungsgangsarbeit. Um diesen Prozess anzustoßen, wird auf der Internetseite des Verlags zu den Lernsituationen des Schulbuches eine **modellhafte didaktische Jahresplanung** angeboten (→ www.merkur-verlag.de, Schlagwort „0858“).

Das dort verwendete Schema zur **Dokumentation von Lernsituationen** integriert die **Kategorie Digitale Kompetenzen**. In dieser Kategorie wird durch die Dokumentation des digitalen Kompetenzerwerbs sichergestellt, dass und in welcher Weise die Integration von Aspekten digitaler Kompetenzförderung erfolgt.

Fast alle in diesem Buch erwähnten Hard- und Softwarebezeichnungen sind eingetragene Warenzeichen.

Das Werk und seine Teile sind urheberrechtlich geschützt. Jede Nutzung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung des Verlags. Hinweis zu § 60a UrhG: Weder das Werk noch seine Teile dürfen ohne eine solche Einwilligung eingescannt und in ein Netzwerk eingestellt werden. Dies gilt auch für Intranets von Schulen und sonstigen Bildungseinrichtungen.

Umschlagfotos:

Bild rechts oben: Kzenon – www.colourbox.de

Bild rechts unten: #1970 – www.colourbox.de

Bild unten: #85 – www.colourbox.de

* * * *

2. Auflage 2021

© 2020 by MERKUR VERLAG RINTELN

Gesamtherstellung:

MERKUR VERLAG RINTELN Hutkap GmbH & Co. KG, 31735 Rinteln

E-Mail: info@merkur-verlag.de

lehrer-service@merkur-verlag.de

Internet: www.merkur-verlag.de

Merkur-Nr. 0858-02

ISBN 978-3-8120-0858-7

Vorwort

Zentrales Ziel von **Berufsschule** ist es, die **Entwicklung umfassender Handlungskompetenz** zu fördern. Handlungskompetenz wird verstanden als die **Bereitschaft** und **Befähigung** des **Einzelnen**, sich in **beruflichen, gesellschaftlichen** und **privaten Situationen sachgerecht** durchdacht sowie **individuell** und **sozial verantwortlich** zu verhalten.

Die Gliederung des Schulbuchs folgt dem Rahmenlehrplan für den Ausbildungsberuf „Bankkaufmann/Bankkauffrau“ vom 13. 12. 2019. Der Rahmenlehrplan ist mit der Verordnung über die Berufsausbildung zum Bankkaufmann und zur Bankkauffrau vom 05. 02. 2020 abgestimmt. Die Verordnung tritt am 01. 08. 2020 in Kraft.

Das **Schulbuch** zielt von seiner gesamten **Konzeption** darauf ab, die **Entwicklung einer umfassenden Handlungskompetenz zu fördern**. Deshalb baut das Buch konsequent auf den folgenden **drei Säulen** auf: **Lernsituation, Information** und **Kompetenztraining**. Mit der didaktisch begründeten **praktischen** Umsetzung – zumindest aber der **gedanklichen Durchdringung** – aller Phasen einer **beruflichen Handlung** in **Lernsituationen** wird dabei Lernen in und aus der Arbeit vollzogen.

Handlungsorientierter Unterricht im Rahmen der **Lernfeldkonzeption** orientiert sich prioritär an **handlungssystematischen Strukturen**. Nach lerntheoretischen und didaktischen Erkenntnissen wurden bei den hier **vorliegenden Lernsituationen** folgende **Orientierungspunkte** berücksichtigt:

- Lernen vollzieht sich in **vollständigen Handlungen**, möglichst **selbst** ausgeführt oder zumindest **gedanklich** nachvollzogen.
- Handlungen fördern das **ganzheitliche Erfassen der beruflichen Wirklichkeit** in einer zunehmend globalisierten und digitalisierten Lebens- und Arbeitswelt.
- Handlungen greifen die **Erfahrungen der Lernenden** auf und **reflektieren** sie in Bezug auf ihre gesellschaftlichen Auswirkungen.
- Handlungen berücksichtigen auch **soziale Prozesse**, zum Beispiel die **Interessenerklärung** oder die **Konfliktbewältigung**, sowie **unterschiedliche Perspektiven** der **Berufs- und Lebensplanung**.

Die **Kompetenzorientierung** und der damit einhergehende **Aufbau dieses Buches** zielt darauf ab, dass die Lernenden:

- sich **anwendungsbereites Wissen** aneignen, also Kenntnisse, Fähigkeiten und Fertigkeiten, die **Handeln** ermöglichen;
- ihre **Einstellungen** und **Werte** bewusst **reflektieren**;
- einen **differenzierenden** Unterricht erleben können, der **individuelle Lernwege** ermöglicht;
- durch die **Praxis- und Lebensnähe** die oft theoretischen Inhalte wesentlich **leichter gedanklich durchdringen** können;
- befähigt werden, **Prüfungssituationen** besser zu bewältigen;
- in die Lage versetzt werden, **selbstständiger zu lernen**.

Zu diesem Schulbuch ist eine **passgenaue didaktische Jahresplanung** auf der Homepage der Merkur Verleges hinterlegt.

Wir wünschen Ihnen einen guten Lehr- und Lernerfolg!

Frühjahr 2021

Die Verfasser

Aufbau des Buches

Lernsituationen

Jedes Kapitel beginnt mit einer Lernsituation, die darauf abzielt, die **Thematik** in der **Lebenswirklichkeit** der Lernenden zu **verorten**, um die **Lernmotivation** zu fördern.

Situativer Ausgangspunkt ist dabei häufig eine berufsbezogene Problemstellung in der **Kundenbank AG**. Die Kundenbank AG ist eine Modellbank, die sowohl Privat- als auch Firmenkunden betreut. Die Kundenbank AG hat die Zufriedenheit ihrer Kunden zum wesentlichen Kern ihrer Unternehmensphilosophie gemacht. Wie im Firmenlogo versinnbildlicht, soll der Kunde „König“ sein und im Zentrum jeglicher Beratungsaktivitäten stehen.

Der Lernsituation schließen sich **kompetenzorientierte Arbeitsaufträge** an, die die Lernenden sowohl zum Thema hinführen als auch theoretisches Wissen auf praktische Anwendung lenken oder durch **vollständige Handlungen** im Kontext von Lebenswirklichkeit ein Handlungsergebnis verlangen.

Aufgabenstellungen, die umfangreiche Handlungsergebnisse abverlangen, sind mit einem speziellen Symbol gekennzeichnet.

Lernsituation 1: Die Rechtsabteilung der Kundenbank AG stellt ihre Aufgabengebiete vor



Die Ausbildung bei der Kundenbank AG startet jedes Jahr mit den Einführungstagen rund um die Ausbildung. So erhalten die neuen Auszubildenden einen guten Überblick über den betrieblichen Entwicklungsmöglichkeiten bei der Kundenbank AG.

Nach einigen Workshops am Vormittag findet nach der Mittagspause eine kurze Powerpoint-Präsentation statt. Dabei stellt Dr. Silke Parag die Rechtsabteilung der Kundenbank AG vor. Die Referentin gibt zunächst einen groben Einblick in die Struktur und Arbeitsweise



Rechtsnormen
Rechtssubjekte
Datenschutz
Willenserklärungen
Rechtsobjekte
Firmenvorschriften

der Rechtsabteilung der international tätigen Kundenbank AG. Rechtsabteilung mit den unterschiedlichsten Rechts zu tun hat, wie z. B. mit Gesellschafts-, Kapitalmarkt-, Arbeits-, Steuer-, Bank-, Kredit-, Wettbewerbs-, Handels-, Bankaufsichts- und Zahlungsverkehrsrecht bis hin zu Verbraucherrecht. Sie weist sie noch darauf hin, dass die Kundenbank AG als international agierende Bank unter anderem auch das EU-Recht ständig im Auge haben muss.

Am Ende des Vortrages weist sie darauf hin, dass die Beschäftigten der Kundenbank AG mit einem großen Spektrum an Rechts-subjekten und Rechtsobjekten im laufenden Geschäftsbetrieb konfrontiert werden. Tagtäglich werden in den Filialen der Kundenbank AG unterschiedlichster Weise abgegeben. Diese Willenserklärungen führen wiederum zu einer Vielzahl unterschiedlicher Rechtsgeschäfte. Ganz nebenbei gilt es dann auch noch darauf zu achten, dass trotz der vorherrschenden Vertragsfreiheit gerade bei Bankgeschäften zahlreiche Ausnahmen bezüglich der Formvorschriften zu beachten sind.

Insgesamt erfordert dies von der gesamten Belegschaft in allen Sparten des Bankgeschäftes zumindest ein Grundwissen in derartigen Angelegenheiten. Schließlich könne man als Kundenberater und -beraterin nicht bei jeder Kleinigkeit den Kunden warten lassen und erst einmal mit der Rechtsabteilung Rücksprache halten. Das werfe kein gutes Licht auf die Qualifikation der Beschäftigten und sei auf Dauer für die Kundenbank AG auch geschäftsschädigend.

Am Ende des Vortrages schauen sich die beiden neuen Auszubildenden Filiz und Amelie recht erstaunt an. Schließlich sagt Filiz: „Ich hatte gar nicht gewusst, dass man hier während der Ausbildung zur Bankkauffrau nebenher noch ein Jurastudium absolvieren muss. Hoffentlich ist das nicht alles viel zu schwer für mich.“



Kompetenzorientierte Arbeitsaufträge:

1. Erläutern Sie den Begriff Anfechtung und die Folgen einer rechtswirksamen Anfechtung!
2. **Übersichtsmatrix**
Stellen Sie in einer Übersichtsmatrix dar, aus welchen Gründen man Rechtsgeschäfte anfechten kann. Führen Sie zu jedem Grund auch ein entsprechendes Beispiel an!
3. Beurteilen Sie, inwiefern Herr Nockenmann sich Hoffnung auf eine Anfechtung und somit die Rückabwicklung der Geldanlage machen kann!
4. Erläutern Sie, was man unter Nichtigkeit von Rechtsgeschäften versteht!

Vorlagen im PDF-Format zum Download

Um die Erarbeitung zu erleichtern und die Präsentation der Arbeitsergebnisse methodisch variieren zu können, stehen für eine Vielzahl der Aufgaben ausfüllbare **Vorlagen im PDF-Format** bereit. Diese können Sie über die Mediathek des Verlages (www.merkur-verlag.de, Suche: „0858“) herunterladen. Im Buch sind diese Aufgaben mit dem Symbol  gekennzeichnet.

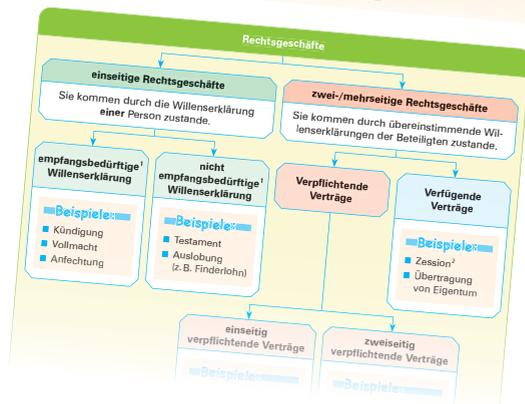
Informationen

Die jeweiligen Informationen im Anschluss an die Situation sind zu klar abgegrenzten Lerneinheiten zusammengefasst. **Merksätze** sowie zahlreiche praxis- und lebensnahe **Beispiele**, **Übersichten** und **Grafiken** veranschaulichen die Lerninhalte und erhöhen die **Einprägsamkeit** der Informationen.

Rechtsgeschäfte entstehen durch **Willenserklärungen**, die in der **Absicht** abgegeben werden, bestimmte **Rechtsfolgen** herbeizuführen.

Beispiele:

- Die 19-jährige Lana Darzi schließt mit der Kundenbank AG einen Ausbildungsvertrag ab.
- Die 18-jährige Auszubildende Lena Bosch möchte nach zwei Jahren Ausbildung entgegen dem ursprünglichen Vertrag die Ausbildungsdauer um 6 Monate verkürzen. Sie einigt sich mit der Kundenbank AG auf eine Reduzierung der Ausbildungszeit auf 30 Monate.
- Der 20-jährige Auszubildende Henrik Alexander Wiedemann kündigt noch in der Probezeit seinen Ausbildungsvertrag und nimmt ein Aufbaustudium der Kunsttherapie an der Hochschule für Bildende Künste in Dresden auf.



Kompetenztraining

Am Ende eines jeweiligen Abschnitts finden sich umfangreiche Möglichkeiten für die Lernenden, die angestrebten Kompetenzen zu trainieren. Dabei bieten die Autoren ein **breites Spektrum** an Aufgabenstellungen und legen besonders großen Wert auf die **Anwendung** der Inhalte.

Aufgaben zur **Internetrecherche** sind mit einem speziellen Symbol gekennzeichnet.

Zudem gibt es in jedem Kompetenztraining **mindestens eine** mit dem nebenstehenden Symbol gekennzeichnete **Aufgabe**, die **gezielt** auf die **Abschlussprüfung** vorbereitet.

Kompetenztraining

17

1. Lösen Sie folgende kleine Rechtsfälle. Nehmen Sie den Schulbuchtext und im Internet recherchierte Gesetzestexte zu Hilfe!

Aufgaben:

1.1 Die 17-jährige Bankkauffrau Ida Emsig muss nach bestandener Prüfung 45 Wochenstunden ohne Überstundenvergütung arbeiten. Ihr Arbeitgeber beruft sich auf das Arbeitszeitgesetz, wonach sogar über 50 Wochenstunden zulässig sind. Begründen Sie, ob der Arbeitgeber im Recht ist!

1.2 Der 17-jährige kaufmännische Auszubildende Jonathan Jauch ist seit 1. August 20... „in der Lehre“. Sein Ausbilder hatte ihn im April, im Mai und im Juli des folgenden Jahres mehrfach dazu aufgefordert, sich bei einem Arzt der Nachuntersuchung zu doch die Bescheinigung bis Ende Oktober, noch nicht beigebracht. Der Arbeitgeber kündigt daher Anfang November das Ausbildungsverhältnis fristlos. Begründen Sie, ob die fristlose Kündigung wirksam ist!

7. Entscheiden Sie, welche beiden nachfolgenden Aussagen zu Rechtsgeschäften falsch sind!

① Bei einer Schenkung handelt es sich um ein einseitiges Rechtsgeschäft.

② Der Berater Nils Pommesen unterbreitet seinem Kunden telefonisch ein sehr gutes Angebot für eine Baufinanzierung bei der Kundenbank AG. Nach dem Gesetz ist die Kundenbank AG nur für die Dauer des Telefonats an dieses Angebot gebunden.

③ Die Kundin Anna Bolicka teilt der Kundenbank AG per E-Mail mit, dass sie einen neuunterzeichneten VL-Vertrag abschließen möchte. Hierbei handelt es sich um eine Willenserklärung.

Methoden zur Erstellung von Handlungsergebnissen

Ein kompetenzorientierter Unterricht verlangt bestimmte **Handlungsergebnisse**. Im Anhang des Buches stellen die Autoren ausgewählte Methoden zur Erstellung von Handlungsergebnissen vor.

- 1 Sich über Grundzüge des Privatrechts informieren sowie als Mitarbeiter/-in und Privatperson am Wirtschaftsleben teilnehmen

1.7 Anfechtbare und nichtige Rechtsgeschäfte unterscheiden

Lernsituation 3: Kundengespräch zu anfechtbaren und nichtigen Rechtsgeschäften



Amelie Neumann, neue Auszubildende der Kundenbank AG, wird von ihrer Mentorin Sarah-Christin Heinevetter ins Büro gebeten. Frau Heinevetter informiert Amelie darüber, dass gleich ein interessantes Kundengespräch ansteht. Vor einer Woche habe sie für den 17-jährigen Fabian einen Kontoeröffnungsantrag für ein Girokonto entgegengenommen. Dabei hatte er angegeben, dass er das Konto vor allem für den seitens der Eltern genehmigten Job als Zeitungsbote benötigt, da der Arbeitgeber die Löhne nur bargeldlos auszahle.

Trotz dieses Hintergrundes mit dem von den Eltern genehmigten Arbeitsverhältnisses verlange die Kundenbank AG grundsätzlich auch in derartigen Fällen die Unterschrift der gesetzlichen Vertreter. Schließlich, so Frau Heinevetter, könne man als Bank ja nicht garantieren, dass über das Girokonto ausschließlich Zahlungen abgewickelt werden, die das Arbeitsverhältnis betreffen.



Nun habe sich gestern der Vater von Fabian, Konstantin Nockemann, telefonisch gemeldet und um einen dringenden Termin gebeten. Dabei habe Herr Nockemann sich nicht nur über die Kontoeröffnung massiv beschwert, vielmehr wolle er bei der Gelegenheit auch noch eine vor zwei Jahren getätigte Geldanlage bei der Kundenbank AG rückabwickeln. Frau Heinevetter weist Amelie darauf hin, dass sie auf diese Weise gleich zu Beginn der Ausbildung lernen könne, wie man mit aufgebrachtten Kunden und einer durchaus angespannten Gesprächssituation professionell umgeht.

Kaum hat Frau Heinevetter Amelie diesen Hinweis gegeben, erscheint auch schon Herr



Nockemann, der sehr aufgebracht ist. Zunächst beschwert sich Herr Nockemann, wie so die Kundenbank AG denn überhaupt das Konto für seinen Sohn eröffnet hätte, ohne dass die Eltern im Vorhinein diesem Vorgang zustimmen.

Außerdem hätten weder er noch seine Frau irgendeinen Job für Fabian genehmigt, da er sich jetzt auf sein Abitur konzentrieren soll. Das sei für ihn absolut nicht nachvollziehbar. In seinen Augen sei alles nichtig und sie würden einem solchen Konto niemals zustimmen. Frau Heinevetter geht kurz auf die Ausführungen des Kunden ein und bestätigt ihm zunächst darin, dass sie seinen Ärger verstehen könne. Anschließend führt sie an, dass man bezüglich des Kontos da ganz sicher eine für beide Seiten vernünftige Lösung finden könne. Schließlich sei das Konto noch gar nicht eröffnet, geschweige denn für Fabian in irgendeiner Form freigegeben.

Nachdem Herr Nockemann das erkennbar positiv aufgenommen hat, legt er gleich wieder los. Dabei verweist er auf eine Geldanlage in Höhe von ca. 10 000,00 EUR, die er vor zwei Jahren getätigt hat. Damals habe er auf eigenen Wunsch Aktien eines Automobilherstellers gekauft. Er sei davon ausgegangen, dass diese Aktien steigen. Leider müsse er nunmehr feststellen, dass die Aktien weniger als die Hälfte wert sind.

Aufgrund seines Irrtums möchte er nun das Geschäft anfechten und verlangt von Frau Heinevetter, dass sie den ursprünglichen Anlagebetrag doch bitte wieder seinem Konto gutschreiben solle. Auf diesen Vorschlag reagiert Frau Heinevetter jedoch zur Überraschung des Kunden ganz anders als im ersten Fall. Zwar könne sie verstehen, dass er ungenügende Verluste bei Aktienkäufen erleide. Eine Rückabwicklung oder gar Erstattung dieser Verluste durch die

Kundenbank AG sei jedoch in diesem Fall nicht möglich.

Darauffin springt Herr Nockemann wütend auf und verlässt das Beratungszimmer mit den

Worten: „*Ich dachte immer, bei Ihrer Bank sei der Kunde König. Aber Ihr Logo scheint wohl doch nur ein leeres Versprechen. Sie hören noch von meinem Anwalt.*“

Kompetenzorientierte Arbeitsaufträge:

1. Erläutern Sie den Begriff Anfechtung und die Folgen einer rechtswirksamen Anfechtung!

2. Übersichtsmatrix

Stellen Sie in einer Übersichtsmatrix dar, aus welchen Gründen man Rechtsgeschäfte anfechten kann. Führen Sie zu jedem Grund auch ein entsprechendes Beispiel an!

3. Beurteilen Sie, inwiefern Herr Nockemann sich Hoffnung auf eine Anfechtung und somit die Rückabwicklung der Geldanlage machen kann!

4. Erläutern Sie, was man unter Nichtigkeit von Rechtsgeschäften versteht!

5. Übersichtsmatrix

Stellen Sie in einer Übersicht dar, aus welchen Gründen Rechtsgeschäfte nichtig sind! Führen Sie zu jedem Grund auch ein entsprechendes Beispiel an!

6. Prüfen Sie, ob das Konto für Fabian rechtswirksam eröffnet wurde!

7. Referat mit Präsentation¹

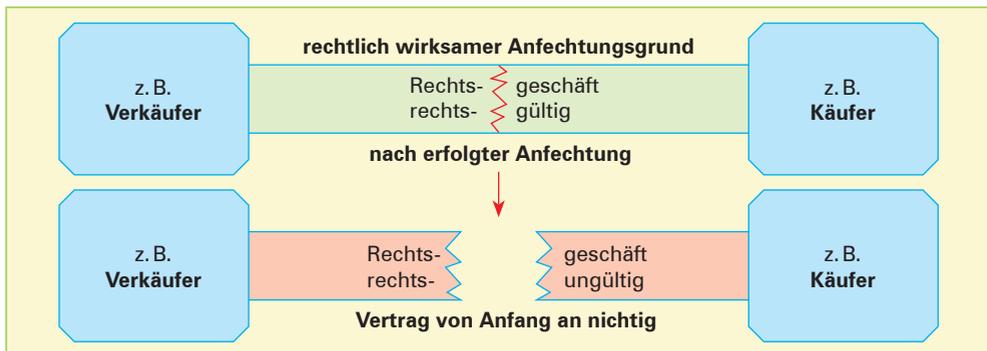
Der souveräne Umgang mit Kundenbeschwerden ist eine Kernkompetenz im Berufsfeld Bankkaufmann/-frau. Entwickeln Sie in Kleingruppen einen Gesprächsleitfaden für derartige Situationen, der als Richtlinie für Ihre zukünftige berufliche Tätigkeit dienen könnte und präsentieren Sie diesen möglichst kreativ vor Ihrer Klasse!

1.7.1 Anfechtbare Rechtsgeschäfte

§ 142
BGB

(1) Grundlagen

- Die **Anfechtung** ist eine Willenserklärung, die darauf abzielt, ein Rechtsgeschäft rückwirkend für ungültig zu erklären.
- Anfechtbare Rechtsgeschäfte** sind bis zu der erklärten Anfechtung **voll rechtswirksam (gültig)**. Nach einer **rechtswirksamen** Anfechtung wird das Rechtsgeschäft jedoch **von Anfang an nichtig (ungültig)**.



¹ Zur Vorbereitung der Präsentation vgl. Lernfeld 1, Kapitel 7.

- 1 Sich über Grundzüge des Privatrechts informieren sowie als Mitarbeiter/-in und Privatperson am Wirtschaftsleben teilnehmen

Die Anfechtung eines Rechtsgeschäfts ist möglich

- bei **Irrtum**,
- bei **arglistiger Täuschung** und
- bei **widerrechtlicher Drohung**.

(2) Anfechtung wegen Irrtum

§§ 119, 120
BGB

Formen des Irrtums	Beispiele
Irrtum in der Erklärungs- handlung Hier verspricht oder verschreibt sich der Erklärende.	Ein Mitarbeiter der Kundenbank AG möchte eine Finanzierung zu einem Zinssatz von 5,0% anbieten, schreibt in seinem Angebot jedoch versehentlich 0,5%.
Irrtum über den Erklärungs- inhalt In diesem Fall hat sich der Erklärende über den Inhalt seiner Willenserklärung geirrt.	Die Ausbilderin der Kundenbank AG reserviert in einer Kölner Braustube 34 Plätze für eine Exkursion der Auszubildenden. Geplant ist ein gemütliches Beisammensein mit einer kleinen warmen Speise im Anschluss an den Besuch der Hauptversammlung einer großen Aktiengesellschaft. Dabei bestellt sie per Mail auch 34 mal „halver Hahn“ aus der Online eingestellten Speisekarte der Braustube in der Annahme, dass es sich um halbe Brathähnchen handelt, die gut zu einem Glas Kölsch passen. Sie wusste jedoch nicht, dass dies der rheinische Ausdruck für ein Roggenbrötchen mit Käse und Würzzutaten ist.
Irrtum bei der Übermittlung einer Willenserklärung	Eine Anlageberaterin der Kundenbank AG nimmt telefonisch eine Order zum Verkauf von Aktien entgegen. Der Kunde möchte 500 seiner Bayer Aktien veräußern, um so Kursgewinne zu realisieren. Während der Kunde die Anzahl nennt, ist die Telefonverbindung kurz gestört, sodass die Beraterin hundert statt fünfhundert versteht. Die Order wird mit hundert Aktien im Verkauf ausgeführt.
Irrtum über verkehrswesent- liche Eigenschaften einer Person oder einer Sache	Die Kundenbank AG stellt einen Mitarbeiter ein, über den sie nachträglich erfährt, dass dieser bereits mehrfach Unterschlagungen bei seinem früheren Arbeitgeber begangen hat.

In den genannten Fällen muss die Anfechtung unverzüglich¹ nach Entdeckung des Anfechtungsgrunds erfolgen. Der Anfechtende (der Irrende) ist höchstens zum Ersatz des Schadens verpflichtet, den der andere dadurch erlitten hat, dass er auf die Gültigkeit der Erklärung vertraute (sogeannter **Vertrauensschaden**).

§ 121 I,
S. 1 BGB

§ 122 I
BGB

Hinweis:

Nicht anfechtbar sind Rechtsgeschäfte, deren geplante Folgen nicht eintreten (**Motivirrtum**).

Beispiel:

Ein Anleger kauft eine Aktie in der Erwartung, dass deren Kurs steigt. Sinkt der Kurs, kann er den Kaufvertrag nicht rechtswirksam anfechten.

¹ Unverzüglich bedeutet ohne schuldhaftes Zögern [§ 121 I, S. 1 BGB].

(3) Anfechtung wegen arglistiger Täuschung und widerrechtlicher Drohung

§ 123
BGB

Anfechtungsgrund	Erläuterungen	Beispiele
Arglistige Täuschung	Sie liegt vor beim Vorspiegeln falscher oder bei der Unterdrückung wahrer Tatsachen . Dies geschieht in dem Bewusstsein , dass diese falschen oder unterdrückten Tatsachen für die Willenserklärung des Vertragspartners bestimmend sind.	Ein Verkäufer verkauft einen Unfallwagen, verschweigt dem Käufer jedoch den Unfall, da dieser den Wagen bei Kenntnis des Unfalls nicht gekauft hätte. Der Käufer kann den Kaufvertrag wegen arglistiger Täuschung durch den Verkäufer anfechten.
Widerrechtliche Drohung	Dem Betroffenen wird, falls er sich weigert, ein „Übel“ (z.B. eine Körperverletzung) angedroht. Die Drohung muss widerrechtlich sein und der Drohende muss sich außerdem bewusst sein, dass seine Drohung den Willensentschluss des Bedrohten herbeiführt oder mitbestimmt hat.	Ein Gläubiger droht: „Bezahlung der Schulden oder Sie und Ihre Familie werden in Zukunft nicht mehr sicher sein“; oder er droht „sanft“: „Wenn Sie nicht zahlen, erzähle ich Ihrer Frau, dass ich Sie am letzten Sonntag mit Ihrer Kollegin Händchen haltend im Park gesehen habe.“

Hinweis:

Eine **Widerrechtlichkeit** liegt **nicht** vor, wenn der Betroffene ein Recht auf eine Erklärung des anderen hat und er ihn hierzu mit angemessenen Mitteln zwingt.

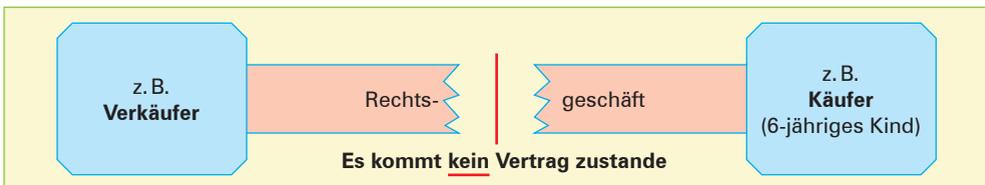
Beispiel:

Der Gläubiger droht dem säumigen Schuldner damit, ihn – falls er nicht leistet – „zu verklagen“ oder „den Kaufvertrag durch Rücktritt aufzulösen“.

1.7.2 Von Anfang an nichtige Rechtsgeschäfte



Rechtsgeschäfte, die nach dem Gesetz **ungültig** sind, gelten als **von Anfang an** nichtig.



1 Sich über Grundzüge des Privatrechts informieren sowie als Mitarbeiter/-in und Privatperson am Wirtschaftsleben teilnehmen

Die folgenden **Mängel** führen dazu, dass Rechtsgeschäfte von Anfang an nichtig sind:

Arten der Mängel	Erläuterungen	Beispiele	
Mangel in der Geschäftsfähigkeit	<ul style="list-style-type: none"> ■ Rechtsgeschäfte von Geschäftsunfähigen. ■ Rechtsgeschäfte beschränkt Geschäftsfähiger, sofern die Zustimmung vom gesetzlichen Vertreter verweigert wird. ■ Rechtsgeschäfte, die im Zustand der Bewusstlosigkeit oder vorübergehender Störung der Geistestätigkeit abgeschlossen werden. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Der fünfjährige Kevin schenkt einer Beraterin ein Bonbon. ■ Die 17-jährige Kimya unterschreibt gegen den Willen ihrer Eltern einen Ausbildungsvertrag bei der Kundenbank AG. ■ Der stark angetrunkene und unter Drogen stehende Dennis unterschreibt bei der Kundenbank AG einen neuen Bausparvertrag. 	§ 105 BGB
Mangel im rechtsgeschäftlichen Willen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Darunter fallen zum Schein abgegebene Willenserklärungen (Scheingeschäft) sowie ■ offenbar nicht ernst gemeinte Willenserklärung (Scherzgeschäft). 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Grundstückskaufvertrag über 230 000,00 EUR, wobei mündlich ein Kaufpreis von 280 000,00 EUR vereinbart wird, um Grunderwerbsteuer zu sparen.¹ ■ Ein Auszubildender sagt zu einem Berater im Spaß: „Ich habe so einen Durst. Für eine Flasche Wasser würde ich glatt 500,00 EUR zahlen.“ Der Mitarbeiter hält ihm daraufhin eine Flasche Wasser hin und bittet um Bezahlung. 	§§ 117, 118 BGB
Verstoß gegen ein gesetzliches Verbot	Alle Geschäfte, die gegen gesetzliche Verbote verstoßen.	Nicole Bond, Servicekraft der Kundenbank AG, fühlt sich nach diversen Streitgesprächen mit Kunden bezüglich abgelehnter Kontoüberziehungen schon seit längerer Zeit sehr unsicher. Ein Bekannter bietet ihr daraufhin eine Schusswaffe für 900,00 EUR an, die sie sofort kauft.	§ 134 BGB
Verstoß gegen Formvorschriften	Alle Geschäfte, bei denen die vom Gesetzgeber vorgeschriebene Form nicht eingehalten wird.	Ein Mitarbeiter der Kundenbank AG wird als Marktbereichsleiter in eine neue Stadt versetzt und mietet dort eine Wohnung an. Dazu schließt er mit dem Vermieter mündlich einen unbefristeten Mietvertrag ab.	§ 125 BGB

¹ Die Grunderwerbsteuer wird auf den im Notarvertrag angegebenen Kaufpreis berechnet. Ein niedriger Preis mindert also die vom Käufer zu zahlende Grunderwerbsteuer. Das **Scheingeschäft** (Kaufvertrag über 230 000,00 EUR) ist nichtig.



Kompetenztraining

7

1. Erklären Sie, worin sich Nichtigkeit und Anfechtbarkeit von Rechtsgeschäften, insbesondere hinsichtlich der Rechtsfolgen unterscheiden!
2. Entscheiden Sie, in welchem der folgenden Fälle der Kaufvertrag zwischen einem Kunden und seinem Händler angefochten werden kann!
 - ① Der Händler der Ware kann den Kunden nur verspätet beliefern.
 - ② Der Händler erhöht die Preise gegenüber dem Kunden.
 - ③ Der Händler stellt fest, dass der Preis im Angebot anstatt mit 510,00 EUR mit 150,00 EUR angegeben wurde.
 - ④ Der Händler erfährt, dass der Kunde angeblich Zahlungsschwierigkeiten hat.
 - ⑤ Der Kaufvertrag wurde nur mündlich abgeschlossen.
3. Geben Sie für die folgenden Rechtsgeschäfte an, ob sie voll gültig, nichtig, anfechtbar oder schwebend unwirksam sind! Begründen Sie jeweils Ihre Lösung!
 - 3.1 In einem Angebot werden die Ziffern vertauscht, sodass der Stückpreis mit 58,00 EUR statt mit 85,00 EUR angegeben wird.
 - 3.2 Die 16-jährige Schülerin Rebecca bestellt eine Zeitschrift im Abonnement. Monatlich sind 18,50 EUR zu zahlen.
 - 3.3 Ein Handwerker kauft auf Anraten eines gut informierten Friends Aktien, bei denen Kurserrhöhungen mit Sicherheit zu erwarten seien. Schon am nächsten Tag fällt der Kurs dieser Aktien beträchtlich.
 - 3.4 Der 17-jährige Lehmann ist vor einem Jahr mit Zustimmung seiner Eltern ein Arbeitsverhältnis eingegangen. Jetzt kündigt er schriftlich seinem Arbeitgeber, ohne seine Eltern gefragt zu haben.
4. Sven Kern kommt in ein Spielwarengeschäft und erklärt, er wolle den Kaufvertrag anfechten, den ein Verkäufer mit seiner sechsjährigen Tochter Leonie abgeschlossen hat. Er begründet seine Erklärung damit, dass Leonie nicht seine Zustimmung gehabt habe.

Aufgabe:

Nehmen Sie zu seiner Erklärung Stellung!

5. Entscheiden Sie in folgenden Rechtsfällen und begründen Sie Ihre Lösung mit den §§ des Gesetzes:
 - 5.1 Der Landkreis Freiburg nimmt das preisgünstige Angebot der Mannheimer Baugesellschaft mbH über 18,2 Mio. EUR zum Bau eines neuen Berufsschulzentrums an. Nach Abschluss des Werkvertrags¹ stellt die Mannheimer Baugesellschaft mbH fest, dass sie sich bei der Abgabe ihres Kostenvoranschlags (Angebots) geirrt hat. Die voraussichtliche Entwicklung der Einkaufspreise für die benötigten Baumaterialien (Zement, Ziegel, Kies, Baustahl usw.) wurde falsch eingeschätzt. Durch die angezogene Baukonjunktur sind die Preise der Baumaterialien stärker als erwartet gestiegen. Ein kostendeckendes Angebot müsste 20 Mio. EUR betragen. Die Mannheimer Baugesellschaft mbH ficht deshalb ihr Angebot über 18,2 Mio. EUR wegen Irrtums in der Erklärungshandlung nach § 119 I BGB an.
 - 5.2 Der Mannheimer Baugesellschaft mbH ist bei der Addition der Angebotssumme ein Fehler unterlaufen und deshalb beträgt der Angebotspreis nicht 20 Mio. EUR, sondern nur 18,2 Mio. EUR!

¹ Beim **Werkvertrag** verpflichtet sich der **Unternehmer** zur **Herstellung** des versprochenen Werks und der **Besteller** zur Entrichtung der vereinbarten Vergütung. Der Unternehmer schuldet den **versprochenen Erfolg**, nicht die Arbeitsleistung (§§ 631–650 BGB).

1 Sich über Grundzüge des Privatrechts informieren sowie als Mitarbeiter/-in und Privatperson am Wirtschaftsleben teilnehmen

5.3 Zimmermann kauft von Schulze ein Grundstück. In dem notariell beurkundeten Kaufvertrag wird ein Kaufpreis von 85 000,00 EUR angegeben, obgleich sich Zimmermann und Schulze darüber einig sind, dass 142 000,00 EUR gezahlt werden sollen. Lesen Sie hierzu die §§ 117 I, 311 b I, 125 BGB!

5.4 Konrad kauft aufgrund eines schriftlichen Angebots – „einmalige Gelegenheit“ – von Bergmann eine antike Kredenz.¹ Als Anzahlung überlässt er Bergmann einen Barocktisch zum Preis von 600,00 EUR. Bei Lieferung stellt Konrad fest, dass er von dem Möbel eine falsche Vorstellung hatte. Unter „Kredenz“ verstand er eine Vitrine. Er ficht den Kaufvertrag an und fordert den Barocktisch zurück.

6. Prüfen Sie, ob die nachfolgenden Rechtsgeschäfte

- ① wirksam,
- ② schwebend unwirksam,
- ③ nichtig
- ④ anfechtbar sind!

Trifft keine der vorgenannten Angaben zu, tragen Sie bitte eine ⑨ ein!



Nr.	Aussage	
a)	Emil Gärtner möchte für seinen Enkel Max ein Buch über Geologie bestellen. Versehentlich bestellt er ein Buch über Geometrie, was ihm erst auffällt, als er das Buch in der örtlichen Buchhandlung abholt.	
b)	Der Kunsthändler B. Trug verkauft dem Kunden Alexander Geringer ein Ölgemälde als Original von dem Künstler Peter Paul Rubens. Als Herr Geringer das Bild von einem Sachverständigen prüfen lässt, stellt sich heraus, dass es sich um eine Fälschung handelt.	
c)	Der 17-jährige Philip Restle schließt mit einem Getränkehandel mit Genehmigung seiner Eltern einen Arbeitsvertrag ab. Als er die erste Lohnabrechnung erhält, stellt er fest, dass er den gesetzlichen Mindestlohn erhält.	
d)	Der 19-jährige Fahrradmechaniker Fabian Lorch möchte seiner Freundin zum Geburtstag eine Handtasche schenken. So kauft er für 590,00 EUR eine Handtasche eines bekannten Modelabels. Als seine Freundin die Handtasche auspackt, zeigt sie sich sehr enttäuscht, da diese Tasche überhaupt nicht ihrem Geschmack entspricht.	
e)	Die 17-jährige Auszubildende Bankkauffrau Clara kauft von ihren Ersparnissen ein paar Schuhe eines sehr berühmten Designers für 975,00 EUR.	
f)	Der 15-jährige Simon kauft von seinem Taschengeld im Supermarkt eine Kiste Bärenbräu Bier im Sonderangebot für 9,50 EUR.	
g)	Nachdem Philip Restle (vgl. Fall c) festgestellt hat, dass das Schleppen von Getränkekisten sehr anstrengend ist, kündigt er ohne Wissen seiner Eltern das Arbeitsverhältnis.	
h)	Das Busunternehmen Fernweh Reisen GmbH stellt einen Busfahrer ein. Als der neue Mitarbeiter seinen Dienst antreten will, stellt sich heraus, dass er nicht über die erforderliche Fahrerlaubnis verfügt.	

¹ Kredenz: Anrichte, Schranktisch.

2 Verträge (Kaufvertrag) abschließen und deren Durchführung prüfen sowie die Rechte als Vertragspartner wahren



Lernsituation 4: Die Kundenbank AG bestellt e-Desks in Abweichung des Angebots

Irina absolviert eine Ausbildung bei der Kundenbank AG und ist für den Zeitraum von zwei Wochen in der Zentrale im Bereich Interner Service/Filialbetreuung eingesetzt. Frau Buschhauser erläutert Irina, dass sie derzeit damit beschäftigt ist, eine größere Filiale mit neuen elektrisch höhenverstellbaren Schreibtischen, sogenannten e-Desks, auszustatten. Hauptgrund für diese Anschaffung ist die Verbesserung der ergonomischen Arbeitsbedingungen für die Beschäftigten, um so auch die Krankentage wegen Rückenverspannungen durch Fehlhaltungen am Arbeitsplatz zu verringern. Um sich einen Überblick über den Markt zu verschaffen, war Frau Buschhauser vor acht Tagen auf der Möbelmesse in Köln. Dort hat sie die nach ihrer Meinung passenden e-Desks für die Kundenbank AG gefunden und den Hersteller gebeten, ihr ein schriftliches Angebot für 100 e-Desk-Grundmodelle zukommen zu lassen.

Frau Buschhauser sagt, dass nach Rücksprache mit ihrem Vorgesetzten zunächst einmal



nur 50 e-Desks bestellt werden sollen, um zunächst ein Feedback zu der Eignung dieser Tische von der Belegschaft abzuwarten. Dann legt sie Irina das Angebot der Büromöbel AG mit der Bitte vor, es genau durchzulesen (siehe Folgeseite).

Nachdem Irina fertig ist, sagt Frau Buschhauser: „So, jetzt bestellen Sie bitte 50 e-Desks zum Preis von 950,00 EUR je Stück abzüglich 10 % Mengenrabatt. Bei den Liefer- und Zahlungsbedingungen geben Sie bitte an: Lieferung frei Haus und 3 % Skonto innerhalb von 14 Tagen, 30 Tage netto.“ Irina schaut Frau Buschhauser erstaunt an und fragt: „Kann man denn einfach so ein Angebot zu seinen Gunsten abändern?“

Kompetenzorientierte Arbeitsaufträge:

1. Beurteilen Sie die rechtliche Situation in Bezug auf das Zustandekommen eines Kaufvertrages, falls Irina die Bestellung nach den Vorgaben von Frau Buschhauser an die Büromöbel AG weiterleitet!
2. Erläutern Sie die rechtliche Situation, falls die Büromöbel AG im Anschluss an die Bestellung von Irina die e-Desks ausliefert!
3. Berechnen Sie auf der Basis der Bestellung den Überweisungsbetrag sowohl für den Fall der Bezahlung innerhalb der Skontofrist als auch außerhalb dieser Frist. Ermitteln Sie anschließend den Zinssatz p. a. für den von der Büromöbel AG gewährten Lieferantenkredit. Runden Sie das Ergebnis auf zwei Stellen nach dem Komma. Erstellen Sie abschließend – ggf. mithilfe eines Tabellenkalkulationsprogramms (z. B. Excel) – ein Schema zur Kalkulation von Lieferantenkrediten!
4. **Referat mit Präsentation¹**
Bereiten Sie ein Referat mittels Power-Point-Präsentation vor, in dem Sie die Möglichkeiten des Zustandekommens von Kaufverträgen anschaulich und mit vielen Beispielen aus der privaten sowie betrieblichen Praxis präsentieren!
5. **Übersichtsmatrix**
Erstellen Sie zur Wiederholung für eine Klausur mittels digitaler Medien eine kreative Übersicht, die wesentliche Inhalte dieses Kapitels abdeckt.

¹ Zur Vorbereitung der Präsentation vgl. Lernfeld 1, Kapitel 7.

2 Verträge (Kaufvertrag) abschließen und deren Durchführung prüfen sowie die Rechte als Vertragspartner wahren



Büromöbel AG

Büromöbel AG · Industriestr. 5 · 76189 Karlsruhe
 Kundenbank AG
 Frau Buschhauser
 Postfach 12 15 37
 60313 Frankfurt

Bei Rückfragen bitte stets angeben:

Kundennummer: 378 665
 Ihre Anfrage: Frau Buschhauser
 Telefon: 069 12345678
 Anfragedatum: 14.10.20..
 Unsere Zeichen: Georg Pieper
 Datum: 17.10.20..

Angebot

Sehr geehrte Frau Buschhauser,

wir bedanken uns für Ihre Anfrage nach unserem e-Desk. Dieser Schreibtisch ist zwischen 680 und 1 200 mm elektrisch beliebig verstellbar. Diese Variabilität unterstützt die Ergonomie am Arbeitsplatz, indem sie wechselnde Arbeitshaltungen erlaubt. Unser Angebot bezieht sich auf das Grundmodell mit weißer Platte und weißem Gestell. Gegen Aufpreis können Sie zwischen vielen Dekoren für die Platte und einem Gestell in Chrom wählen. Der beigefügte Verkaufsprospekt gibt Ihnen einen Überblick über die vielfältige Gestaltungsmöglichkeit und die umfangreiche Auswahl an Materialien.

100 e-Desk Grundmodell mit weißer Platte und weißem Gestell 950,00 EUR/St.

Da Sie mehr als 50 Schreibtische benötigen, können wir einen Rabatt von 10 % gewähren.

Unsere Lieferungs- und Zahlungsbedingungen:

Ab Werk
 2 % Skonto innerhalb 10 Tagen oder 30 Tage Ziel
 Die Ware bleibt bis zur vollständigen Bezahlung unser Eigentum.

Lieferzeit:

10 Tage nach Auftragseingang.
 Wir sichern Ihnen eine sorgfältige Auftragsbearbeitung zu.

Mit freundlichem Gruß

i. V. *Georg Pieper*

Georg Pieper

Büromöbel AG
 Industriestr. 5, 76189 Karlsruhe
 Registergericht Karlsruhe HRB 84759
 USt-ID Nr. DE 68 837 465
 Vorstand: Kai Sörensen (Vorsitzender), Thomas Werner, Helene Sims
 Vorsitzende des Aufsichtsrats: Sarah Kern

Bankverbindungen:
 Commerzbank
 IBAN: DE15660400180000637526 BIC: COBADEFXXX
 Sparkasse Karlsruhe
 IBAN: DE13660501010006873452 BIC: KARSDE66XXX

2.1 Abschluss des Kaufvertrags beurteilen

2.1.1 Begriff und Zustandekommen von Kaufverträgen (Verpflichtungsgeschäft)

(1) Begriff Kaufvertrag

§§ 433 ff.
BGB

§§ 474 ff.
BGB

Das Kaufvertragsrecht unterscheidet grundsätzlich in **allgemeines Kaufvertragsrecht** und in den **Verbrauchsgüterkauf**¹. Diese Unterscheidung wurde unter anderem deshalb notwendig, weil der Gesetzgeber die stark am Verbraucherschutz orientierten Regelungen nicht auf alle Kaufverträge (z.B. nicht auf den zweiseitigen Handelskauf) angewendet haben wollte.



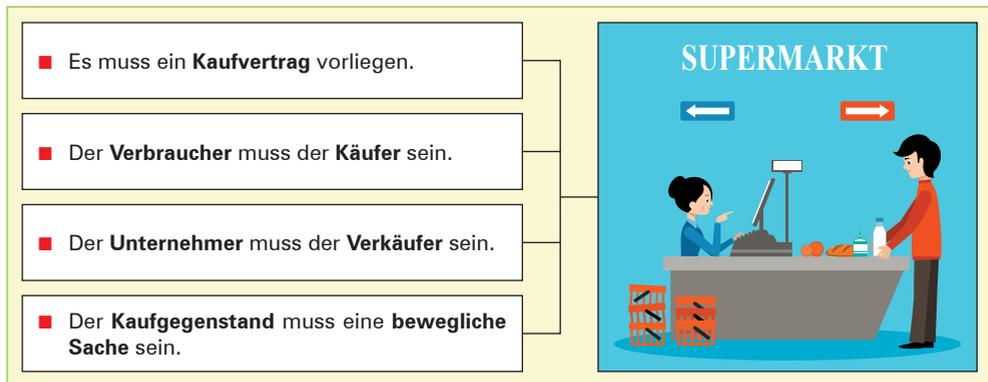
Ein **Kaufvertrag** kommt durch **inhaltlich übereinstimmende, rechtsgültige Willenserklärungen** von mindestens **zwei Personen** – Käufer und Verkäufer – und durch **rechtzeitigen Zugang** der zweiten Willenserklärung beim Erklärungsempfänger zustande.

§ 154 I,
S. 1 BGB

Beide Willenserklärungen müssen in allen wesentlichen Vertragsbedingungen übereinstimmen.

(2) Begriff Verbrauchsgüterkauf

Der Verbrauchsgüterkauf ist durch **vier Merkmale** definiert:



Ein **Verbrauchsgüterkauf** liegt vor, wenn ein **Verbraucher** von einem **Unternehmer** eine **bewegliche Sache** kauft.

§ 474 I
BGB

Ein Verbrauchsgüterkauf liegt auch vor, wenn **neben dem Verkauf** einer beweglichen Sache noch eine **Dienstleistung** durch den Unternehmer erbracht wird (z. B. die verkaufte Sache wird montiert, installiert oder angepasst).

¹ Ein **Verbrauchsgüterkauf** liegt vor, wenn ein **Verbraucher** von einem **Unternehmer** eine **bewegliche Sache** kauft [§ 474 I BGB]. Ein **Verbraucher** ist jede natürliche Person, die ein Rechtsgeschäft zu einem Zwecke abschließt, die überwiegend weder ihrer gewerblichen noch ihrer selbstständigen beruflichen Tätigkeit zugerechnet werden kann [§ 13 BGB].

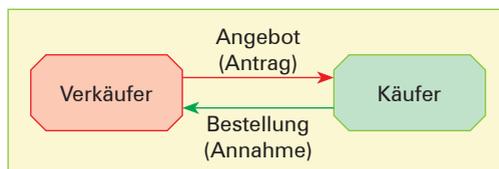
Vgl. hierzu auch die Ausführungen zum Fernabsatzvertrag in Kapitel 2.4.2.

2 Verträge (Kaufvertrag) abschließen und deren Durchführung prüfen sowie die Rechte als Vertragspartner wahren

(3) Verschiedene Möglichkeiten des Kaufvertragsabschlusses (Verpflichtungsgeschäft)

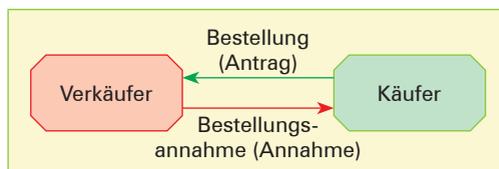
■ Der Verkäufer unterbreitet ein verbindliches Angebot, der Käufer bestellt rechtzeitig und ohne Änderung.

Der Kaufvertrag ist zustande gekommen, sobald der Verkäufer die Bestellung **rechtzeitig erhalten** hat.



■ Der Käufer bestellt ohne vorhergehendes verbindliches Angebot des Verkäufers und der Verkäufer nimmt die Bestellung rechtzeitig und ohne Änderung an.

Dies kann z.B. der Fall sein, wenn der Käufer den Verkäufer (seine Waren, Preise) aus früheren Lieferungen kennt und aufgrund gültiger Verkaufsprospekte mit Preislisten oder aufgrund eines freibleibenden (unverbindlichen) Angebots eine Bestellung erteilt.

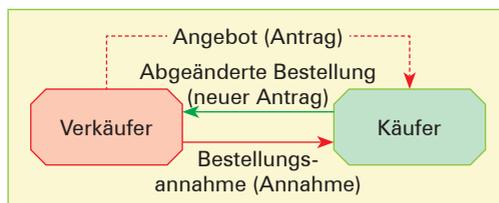


Der Kaufvertrag ist zustande gekommen, sobald die Annahme der Bestellung (**Bestellungsannahme**) des Verkäufers dem Käufer rechtzeitig zugegangen ist.

■ Der Verkäufer unterbreitet ein verbindliches Angebot, der Käufer bestellt jedoch zu spät oder mit Abänderungen des Angebots, z.B. mit kürzerer Lieferzeit, höheren Mengen, niedrigeren Preisen.

Die verspätete Annahme eines Antrags oder eine Annahme mit Erweiterungen, Einschränkungen oder sonstigen Änderungen gilt als **Ablehnung** des Antrags, verbunden mit einem **neuen Antrag**.

Der Kaufvertrag kommt erst zustande, wenn der Verkäufer die verspätete oder abgeänderte Bestellung des Käufers (neuer Antrag) angenommen hat, d.h. durch die Bestellungsannahme des Verkäufers und nach deren rechzeitigem **Zugang** beim Käufer.



§ 150 I, II
BGB

Hinweis:

Inserate in Zeitungen, im Internet, Schaufensterauslagen, Verkaufsprospekte, Wurfsendungen, Plakate sowie das Aufstellen von Waren in Selbstbedienungsläden sind an die Allgemeinheit gerichtet, somit **nicht bestimmt**. Sie sind deshalb keine Angebote, sondern Anforderungen an den möglichen Käufer, einen Auftrag zu erteilen.

Beispiele:

Angebote an die Allgemeinheit

Aufstellen eines Automaten, Angebote öffentlicher Verkehrsmittel. Mit dem Geldwurf in den Automaten, mit dem Lösen der Fahrkarte, Einsteigen in das Verkehrsmittel wird das Angebot angenommen.

Ausnahme: Wenn nach Sachlage nur ein Angebot an die Allgemeinheit möglich ist und der Anbieter mit **jedem**, der auf das Angebot eingeht, abschließen will, liegt ein Angebot vor.

Eine bestimmte **Form** ist für das Angebot **gesetzlich nicht vorgeschrieben**. Zur Vermeidung von Irrtümern ist jedoch die **Schriftform** angebracht und auch praxisüblich.

Der Anbieter kann die Bindung an das Angebot durch **Freiklauseln** ausdrücklich ganz **ausschließen** oder **einschränken**.

Beispiele:

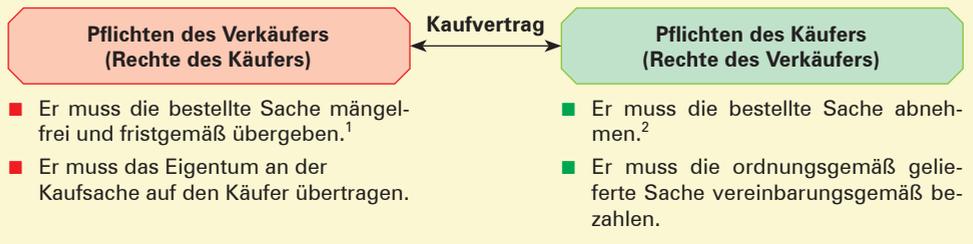
- Das vorliegende Angebot ist unverbindlich.
- Preisänderungen vorbehalten.
- Lieferungsmöglichkeit vorbehalten.

2.1.2 Erfüllungsgeschäft

Mit dem Abschluss des Kaufvertrags übernehmen Käufer und Verkäufer Rechte und Pflichten, die sie zu erfüllen haben. Der Abschluss des Kaufvertrags ist daher ein **Verpflichtungsgeschäft**, dem ein **Erfüllungsgeschäft** folgen muss.

Verpflichtungsgeschäft: Übernahme von Rechten und Pflichten

§ 433 I, II
BGB



Erfüllungsgeschäft: Erfüllung der eingegangenen Verpflichtungen

§ 362
BGB

- Das Verpflichtungsgeschäft erlischt, wenn die geschuldeten Leistungen nach den Vereinbarungen des Kaufvertrags gegenüber dem **Gläubiger erfüllt sind**.³
- Dies ist der Fall, wenn die mängelfreie und fristgemäße Übergabe und Übereignung der Sache durch den Verkäufer sowie die Abnahme der Sache und die Kaufpreiszahlung durch den Käufer vereinbarungsgemäß erfolgt ist.

1 **Übergabe:** Verschaffung des unmittelbaren Besitzes nach § 854 I oder II BGB.

2 Die Abnahme und Annahme des Kaufgegenstands ist rechtlich scharf zu trennen.

– Die **Abnahme** ist die **tatsächliche Entgegennahme** der Ware, wodurch der Käufer (unmittelbaren) Besitz erlangt.

– Die **Annahme** des Kaufgegenstands ist hingegen eine **Willenserklärung** und bedeutet die Erklärung der vertragsmäßigen Erfüllung des Kaufvertrags. Auf die Annahme der Leistung durch den Käufer hat der Verkäufer keinen Anspruch.

3 Bei „**Zug-um-Zug-Geschäften**“ (z. B. Käufe im Ladengeschäft, bei denen Waren und Geld „Zug um Zug“ übergeben werden) fallen Vertragsabschluss und Erfüllung des Vertrags zeitlich zusammen.

Bei **Zielgeschäften** (Warenlieferung später oder Zahlung später) wird deutlich, dass hinter dem Kauf **zwei Rechtsgeschäfte** unterschiedlicher Art stehen, nämlich ein **Verpflichtungsgeschäft** und ein **Erfüllungsgeschäft**.

2 Verträge (Kaufvertrag) abschließen und deren Durchführung prüfen sowie die Rechte als Vertragspartner wahren

2.1.3 Sondervorschriften bei Handelsgeschäften (zweiseitiger Handelskauf) beachten

Handeln zwei Kaufleute untereinander (**zweiseitiger Handelskauf**), haben sie andere Gepflogenheiten und Ansprüche im bzw. an den Geschäftsverkehr als Privatpersonen. Um diesen Gepflogenheiten und Ansprüchen gerecht zu werden, enthält das HGB Sondervorschriften für Handelsgeschäfte. Im Folgenden werden beispielhaft wichtige Sondervorschriften dargestellt, um den Zweck des Handelsrechts zu verdeutlichen. Für den Kaufmann gilt das BGB nur subsidiär.¹ Fehlen entsprechende Regelungen im HGB, gilt das BGB.

(1) Schweigen des Kaufmanns

Bestehen zwischen zwei Kaufleuten **dauerhafte** Geschäftsbeziehungen, kann das Schweigen eines Kaufmanns auf einen Antrag als Annahme des Antrags gewertet werden, da dieser nicht den gleichen gesetzlichen Schutz wie eine Privatperson benötigt.

§ 362
HGB

Beispiel-1:

Die Kundenbank AG wird von der Weinhold Bürowelt KG einmal monatlich mit Kopierpapier beliefert. Auf den Antrag der Weinhold Bürowelt KG, dass sie auch im November wieder Kopierpapier liefern, antwortet die Kundenbank AG nicht. Die Weinhold Bürowelt KG kann dieses Schweigen als Annahme des Antrags werten.



Beispiel-2:

Zwei Kaufleute vereinbaren mündlich ein Geschäft. Zur Rechtssicherheit verfasst Kaufmann A ein kaufmännisches **Bestätigungsschreiben** und sendet es Kaufmann B zu. Reagiert Kaufmann B nicht auf das Schreiben von Kauf-



mann A, so kann Kaufmann A das Schweigen von Kaufmann B als Zustimmung werten und ein Vertrag kommt zustande. Auch unwesentlichen Abweichungen vom mündlich Besprochenen wird durch das Schweigen zugestimmt.

(2) Mängelrüge

Es müssen festgestellte Mängel, sofern sie **erkennbar** sind, bei einer Warenlieferung **unverzüglich** direkt nach der Lieferung der Ware gerügt werden. Diese Regelung dient damit dem Schutz des Verkäufers. Dieser soll vor einer Inanspruchnahme und Beweisschwierigkeiten nach Ablauf von längeren Zeiträumen geschützt werden. Auch soll die im Interesse von Verkäufer und Käufer liegende Schnelligkeit und Effizienz im Handelsverkehr gefördert werden.

§ 377
HGB

¹ **Subsidiär:** zur Aushilfe dienend.

Beispiel:

Die Kundenbank AG erhält von der Weinhold Bürowelt AG eine Lieferung Kopierpapier. Frau Mayr von der Kundenbank AG kontrolliert das Kopierpapier sehr flüchtig, stellt aber trotzdem fest, dass die Papierart in fünf Kartons falsch ist. Leider entgeht ihr, dass in jedem Karton nur 12 Pakete Papier enthalten sind, und nicht wie vereinbart 15.

Bei der jährlichen Inventur vier Monate später werden die fehlenden Pakete bemerkt.

Weil nach § 377 HGB direkt nach Empfang der Lieferung gerügt werden muss, ist eine Reklamation der fehlenden Pakete nicht mehr möglich. Die Kundenbank AG kann weder eine Nachlieferung verlangen noch Geld zurückfordern.

(3) Guter Glaube

§ 366 I
HGB

Der gute Glaube, dass ein Kaufmann über eine Sache auch verfügen kann, folgt direkt aus der Generalklausel von Treu und Glauben.

Wenn der Erwerber einer Sache im guten Glauben ist, dass der Verkäufer der Sache über diese verfügt, erwirbt er die Sache im guten Glauben und wird Eigentümer, auch wenn der Verkäufer in Wirklichkeit keine Verfügungsbefugnis über die Sache hat.

Voraussetzungen für den § 366 I HGB sind:

- Der Verkäufer muss Kaufmann im Sinne der §§ 1 ff. HGB sein.
- Der Verkauf muss im Betrieb des Handelsgewerbes erfolgen. Nur der Glaube daran, dass es ein Handelsgeschäft ist, reicht nicht aus.
- Der gute Glaube an die Verfügungsbefugnis des Verkäufers muss vorhanden sein.

Beispiel:

Der Kunsthändler Ernesto Moser erhält von einem seiner Lieferanten irrtümlich zwei alte Gemälde. Eigentlich wollte sein Lieferant die Gemälde zum Restaurieren in die Werkstatt schicken. Er hat aber die Adressen vertauscht. Ernesto Moser ist nicht Eigentümer der Bilder, hat also keine Befugnis, die Bilder zu verkaufen. Er stellt die Bilder aber in seinem



Verkaufsgeschäft aus und bietet sie zum Verkauf an. Frau Sohler gefällt eines der Bilder so gut, dass sie es von Ernesto Moser erwirbt.

Obwohl Ernesto Moser nicht der Eigentümer des Bildes ist, hat Frau Sohler das Bild im guten Glauben von Ernesto Moser als Kaufmann erworben und wird Eigentümerin des Bildes.

2 Verträge (Kaufvertrag) abschließen und deren Durchführung prüfen sowie die Rechte als Vertragspartner wahren

Kompetenztraining



- 8**
1. Beschreiben Sie, unter welchen Bedingungen ein Kaufvertrag bereits mit der Bestellung zustande kommt!
 2. Stellen Sie dar, unter welchen Bedingungen ein Kaufvertrag erst mit der Bestellungsannahme zustande kommt!
 3. Die Automatenfabrik Lehmann GmbH macht der Kundenbank AG unter dem 24. April 20.. ein vollständiges Verkaufsangebot über einen Geldautomaten zum Preis von 31 000,00 EUR. Unter Bezugnahme auf das Angebot bestellt die Kundenbank AG unter dem 28. Mai 20.. zum Preis von 31 000,00 EUR. Die Automatenfabrik Lehmann GmbH nimmt die Bestellung der Kundenbank AG vom 28. Mai 20.. am 2. Juli 20.. an.



Aufgabe:

Erläutern Sie, wie im vorliegenden Fall ein Kaufvertrag zustande kommt!

4. Erklären Sie den Unterschied zwischen Verpflichtungsgeschäft und Erfüllungsgeschäft!
5. Nennen Sie die Hauptpflichten des Verkäufers und des Käufers!
6. Begründen Sie, warum es bei einem Kaufvertrag zwei Gläubiger und zwei Schuldner gibt!
7. Die Elektrogroßhandlung Groß OHG, Tübingen, verfügt über einen Restposten an Kühlschränken. Sie bietet diese in einer Fachzeitschrift zum Vorzugspreis von 350,00 EUR je Stück an.

Aufgaben:

- 7.1 Auf die Anzeige hin bestellt die Kundenbank AG 5 Kühlschränke des angebotenen Modells zu je 350,00 EUR an. Begründen Sie, ob die Groß OHG liefern muss!
- 7.2 Aufgrund einer Anfrage der Kundenbank AG gibt die Elektrogroßhandlung Groß OHG am 25. März ein schriftliches Angebot mit folgendem Inhalt ab: „Preis 330,00 EUR bei Abnahme von 20 Stück, Zahlung netto Kasse“. Am 10. April bestellt die Kundenbank AG für ihre Filialen 15 Stück zu je 330,00 EUR. Prüfen Sie, ob an die Kundenbank AG geliefert werden muss!
8. Überprüfen Sie die nachfolgenden Aussagen und entscheiden Sie, welche der Aussagen falsch ist! Ist keine der Aussagen falsch, dann tragen Sie eine ⑨ in das Kästchen ein!

<ol style="list-style-type: none"> ① Das Kaufvertragsrecht unterscheidet grundsätzlich in allgemeines Kaufvertragsrecht und in den Verbrauchsgüterkauf. ② Beim Verbrauchsgüterkauf sind einige gesetzliche Regelungen des allgemeinen Kaufrechts zum Schutz des Verbrauchers abgemildert. ③ Der Verbrauchsgüterkauf kommt ebenso wie der Kaufvertrag durch Antrag und Annahme zustande. ④ Der Verkäufer kann die Bindung an den Antrag durch sogenannte Freizeichnungsklauseln ausdrücklich ganz ausschließen oder einschränken. ⑤ Steht unter einem schriftlichen Angebot der Hinweis „Das vorliegende Angebot ist unverbindlich“, so ist der Verkäufer im Falle einer Annahme durch den Käufer an sein Angebot gebunden. ⑥ Auch beim Verbrauchsgüterkauf ist mit dem Abschluss des Vertrages ein Verpflichtungsgeschäft begründet, dem dann ein Erfüllungsgeschäft folgen muss. 	<input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/>	
---	--	--



9

1. Finn Lohmann, Auszubildender der Kundenbank AG, behauptet, bei einem Handelskauf wird grundsätzlich immer das HGB angewendet.

Aufgabe:

Prüfen Sie die Rechtslage! Begründen Sie Ihre Antwort.

2. Die Wunder GmbH bestellt bei der Ziegelfabrik Stein OHG fünf Paletten Ziegel mit integrierter Wärmedämmung. Herr Schneider überprüft für die Wunder GmbH die gelieferte Ware. Bei den gerade eingetroffenen Ziegeln mit integrierter Wärmedämmung haben die Ziegel auf zwei Paletten eine falsche Dämmung. Statt Dämmung aus Pflanzenfasern besteht diese aus Styropor. Die Ziegel auf den anderen Paletten haben zwar die richtige Dämmung, aber es wurde zu wenig von der Dämmung eingefüllt. Dies ist aber für Herrn Schneider von außen nicht erkennbar. Herr Schneider übersieht die falsche Dämmung und die fehlende Füllung. Nach sechs Monaten reklamiert die Baufirma Maurer & Söhne KG die von der Wunder GmbH gelieferten Ziegel. Die Wunder GmbH fordert daraufhin von der Stein OHG Nachbesserung in Form einer neuen Lieferung.

**Aufgabe:**

Zeigen Sie die rechtlichen Möglichkeiten auf, die die Stein OHG hat, um auf die Forderung der Wunder GmbH zu reagieren!

3. Herr Frey, Verkäufer bei der Autohaus Zettler GmbH, kauft von Herrn Härter ein gebrauchtes Auto an. Die beiden vereinbaren, dass die eingebauten Lautsprecher im Wert von 2400,00 EUR ausgebaut und in das Auto eingebaut werden, das Herr Härter bei der Autohaus Zettler GmbH neu bestellt hat. Leider vergisst Herr Frey die mit Herrn Härter mündlich besprochene Vereinbarung. Zwischenzeitlich verkauft Frau Zimmermann, ebenfalls Verkäuferin bei der Autohaus Zettler GmbH, das in Zahlung gegebene Auto von Herrn Härter mit den hochwertigen Lautsprechern an Simone Keller weiter. Herr Härter ist sehr erbost, als er davon erfährt, und fordert, dass die Lautsprecher in das neue Auto eingebaut werden müssen. Frau Keller sagt, die Lautsprecher gehören jetzt ihr.

Aufgabe:

Prüfen Sie die Rechtslage! Raten Sie dem Autohaus, wie es sich verhalten sollte!

Didaktische Jahresplanung – Bankkaufmann/Bankkauffrau

<p>Ausbildungsjahr: 1</p> <p>Lernfeld Nr. 1 (80 UStd.) Die eigene Rolle im Betrieb und im Wirtschaftsleben mitgestalten</p> <p>Lernsituation Nr. 3 (3 - 4 UStd.) Kundengespräch zu anfechtbaren und nichtigen Rechtsgeschäften</p>	<p>Handlungsprodukt/Lernergebnis</p> <ul style="list-style-type: none"> • Erstellen einer Übersichtsmatrix zu möglichen Gründen für eine Anfechtung von Rechtsgeschäften nebst jeweiligem Beispiel • Erstellen einer Übersichtsmatrix zu möglichen Gründen für eine Nichtigkeit von Rechtsgeschäften nebst jeweiligem Beispiel • Prüfung und Beurteilung verschiedener Fälle auf Anfechtbarkeit bzw. Nichtigkeit • Entwicklung, Erstellung und Präsentation eines möglichst kreativen Gesprächsleitfadens für Kundenbeschwerden
<p>Einstiegsszenario</p> <p>Die Auszubildende Amelie Neumann nimmt an einem Kundengespräch teil, in dem sich ein Kunde der Kundenbank AG über eine Kontoeröffnung für seinen minderjährigen Sohn beschwert und diese für nichtig hält. Außerdem möchte er wegen Irrtums einen Aktienkauf aus dem letzten Jahr anfechten, da diese Aktien – anders als von ihm erwartet – in der Zwischenzeit im Kurs gefallen sind. Hier erwartet er die Erstattung der mittlerweile aufgelaufenen Verluste.</p>	<p>Konkretisierung der Inhalte</p> <ul style="list-style-type: none"> ▲ Begriff der Anfechtbarkeit von Rechtsgeschäften ▲ Anfechtung wegen Irrtum ▲ Anfechtung wegen arglistiger Täuschung und widerrechtlicher Drohung ▲ Begriff der Nichtigkeit von Rechtsgeschäften ▲ Ursachen für die Nichtigkeit von Rechtsgeschäften
<p>Wesentliche Kompetenzen</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ...</p> <ul style="list-style-type: none"> ▲ die Anfechtbarkeit von Rechtsgeschäften zu erläutern. ▲ die Gründe für die Anfechtbarkeit beispielhaft zu umschreiben. ▲ verschiedene Rechtsgeschäfte auf Anfechtbarkeit hin zu prüfen und die Rechtslage zu beurteilen. ▲ die Nichtigkeit von Rechtsgeschäften zu erläutern. ▲ die Ursachen für die Nichtigkeit von Rechtsgeschäften beispielhaft zu umschreiben. ▲ verschiedene Rechtsgeschäfte auf Nichtigkeit hin zu prüfen und die Rechtslage zu beurteilen. 	<p>Lern- und Arbeitstechniken</p> <p>Partnerarbeit, Gruppenarbeit, PC-Arbeit, Präsentation im Plenum, Arbeit mit Gesetzestexten, Ergebnispräsentationen</p>

Digitale Kompetenzen

- ▶ Entwicklung und Anwendung von Bewertungskriterien zur Überprüfung der Validität von Informationen (z.B. aus dem Internet, Printmedien)
- ▶ Reflektieren eigene Arbeitsprozesse im Hinblick auf Zeitmanagement und Zielorientierung
- ▶ Reflektieren eigene Arbeitsergebnisse im Hinblick auf Informationsgehalt
- ▶ Beschaffen sich Informationen im Internet
- ▶ Anwendung von Grundlagen im Bereich Textverarbeitung, Präsentationsprogramme und Bildbearbeitung
- ▶ Anwendung von Grundlagen von Dateiformaten und Dateiaustausch
- ▶ Erwerb von Sicherheit im Umgang mit digitalen Medien
- ▶ Gestalten von kreativen Präsentationen

Unterrichtsmaterialien/Fundstelle

Boller u.a.: Wirtschafts- und Sozialkunde: Situationen – Informationen – Kompetenzen (Merkur-BN 0858)

Grundlagen bzw. zur Vertiefung:

BGB (z.B. Internet unter „www.juris.de“)

Organisatorische Hinweise

PC-Raum bzw. ausreichende Anzahl von Rechnern, Internetzugang, Beamer, Visualizer

Didaktische Jahresplanung – Bankkaufmann/Bankkauffrau

<p>Ausbildungsjahr: 1</p> <p>Lernfeld Nr. 1 (80 UStd.) Die eigene Rolle im Betrieb und im Wirtschaftsleben mitgestalten</p> <p>Lernsituation Nr. 4 (5 - 6 UStd.) Die Kundenbank AG bestellt e-Desks in Abweichung des Angebots</p>	<p>Handlungsprodukt/Lernergebnis</p> <ul style="list-style-type: none"> • Erstellen eines Mindmap zur Wiederholung für die Klausur • Prüfung und Beurteilung von Kaufverträgen im Hinblick auf deren rechtswirksames Zustandekommen • Berechnung des Zinssatzes für einen Lieferantenkredit • Erstellung einer Präsentation mittels Power-Point zu den Möglichkeiten des Zustandekommens von Kaufverträgen inklusive der Veranschaulichung durch Beispiele aus der Praxis • Erstellen eines Tabellenkalkulationsprogramms zur Kalkulation von Lieferantenkrediten
<p>Einstiegszenario</p> <p>Die Auszubildende Irina arbeitet bei der Kundenbank AG in der Abteilung Interner Service/Filialbetreuung und soll elektrisch höhenverstellbare Schreibtische, sogenannte e-Desks, für die Neuausstattung einer größeren Filiale bestellen. Nachdem Sie die Anweisung einer Mitarbeiterin erhalten hat, dass die Bestellung in Abweichung von dem vorliegenden schriftlichen Angebot der Büromöbel AG erfolgen soll, hinterfragt Irina diese Vorgehensweise.</p>	<p>Konkretisierung der Inhalte</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Begriff Kaufvertrag ▶ Begriff Verbrauchsgüterkauf ▶ verschiedene Möglichkeiten des Kaufvertragsabschlusses ▶ Anpreisung und Angebot ▶ Freizeichnungsklauseln ▶ Verpflichtungs- und Erfüllungsgeschäft ▶ Rechte und Pflichten eines Kaufvertrages ▶ Sondervorschriften beim zweiseitigen Handelskauf (z.B.: Schweigen, Mängelrüge, guter Glaube)
<p>Wesentliche Kompetenzen</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler sind in der Lage ...</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ die Merkmale eines Verbrauchsgüterkaufvertrages zu erläutern. ▶ verschiedene Möglichkeiten des Abschlusses von Kaufverträgen zu beschreiben und eigene Beispiele aus dem beruflichen bzw. privaten Leben zu benennen. ▶ Anpreisungen von Angeboten zu unterscheiden und die Wirksamkeit dieser Willenserklärungen auch unter Berücksichtigung von Freizeichnungsklauseln zu beurteilen. ▶ das Verpflichtungs- von dem Erfüllungsgeschäft zu unterscheiden. ▶ die Sondervorschriften für zweiseitige Handelsgeschäfte zu erläutern. ▶ die Rechtswirksamkeit für das Zustandekommen von Kaufverträgen zu prüfen und zu beurteilen. ▶ Zinssätze für Lieferantenkredit zu berechnen und ein entsprechendes Tabellenkalkulationsprogramm zu erstellen. 	

<p>Lern- und Arbeitstechniken</p> <p>Einzelarbeit, Gruppenarbeit, PC-Arbeit, Präsentation im Plenum, Arbeit mit Gesetzestexten, Ergebnispräsentationen</p>
<p>Digitale Kompetenzen</p> <ul style="list-style-type: none">▶ Reflektieren eigene Arbeitsprozesse im Hinblick auf Zeitmanagement und Zielorientierung▶ Reflektieren eigene Arbeitsergebnisse im Hinblick auf Informationsgehalt▶ Beschaffen sich Informationen im Internet▶ Anwendung von Grundlagen im Bereich Textverarbeitung, Power-Point-Programm und Bildbearbeitung▶ Erwerb von Sicherheit im Umgang mit digitalen Medien▶ Gestalten von kreativen Präsentationen▶ Anwendung von Grundlagen algorithmischer Programmierung durch Entwicklung eines Tabellenkalkulationsprogramms zur Kalkulation von Lieferantenkrediten
<p>Unterrichtsmaterialien/Fundstelle</p> <p>Boller u.a.: Wirtschaftsf- und Sozialkunde: Situationen – Informationen – Kompetenzen (Merkur-BN 0858)</p> <p><i>Grundlagen bzw. zur Vertiefung:</i> BGB (z.B. Internet unter „www.juris.de“) HGB (z.B. Internet unter „www.juris.de“)</p>
<p>Organisatorische Hinweise</p> <p>PC-Raum bzw. ausreichende Anzahl von Rechnern, Internetzugang, Beamer, Visualizer</p>