

Schriften zum Bürgerlichen Recht

Band 250

Verbundene Geschäfte

Möglichkeiten einer Einordnung in die
Zivilrechtsdogmatik, dargestellt am Beispiel
drittfinanzierter Erwerbsgeschäfte

Von

Michael Tröster



Duncker & Humblot · Berlin

MICHAEL TRÖSTER

Verbundene Geschäfte

Schriften zum Bürgerlichen Recht

Band 250

Verbundene Geschäfte

Möglichkeiten einer Einordnung in die
Zivilrechtsdogmatik, dargestellt am Beispiel
drittfinanzierter Erwerbsgeschäfte

Von

Michael Tröster



Duncker & Humblot · Berlin

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

Tröster, Michael:

Verbundene Geschäfte : Möglichkeiten einer Einordnung
in die Zivilrechtsdogmatik, dargestellt am Beispiel
drittfinanzierter Erwerbsgeschäfte / Michael Tröster. –
Berlin : Duncker und Humblot, 2001
(Schriften zum bürgerlichen Recht ; Bd. 250)
Zugl.: Erlangen, Nürnberg, Univ., Diss., 1999
ISBN 3-428-10176-6

Alle Rechte vorbehalten

© 2001 Duncker & Humblot GmbH, Berlin
Fremddatenübernahme: Selignow Verlagsservice, Berlin
Druck: Werner Hildebrand, Berlin
Printed in Germany

ISSN 0720-7387
ISBN 3-428-10176-6

Gedruckt auf alterungsbeständigem (säurefreiem) Papier
entsprechend ISO 9706 ☺

Vorwort

Die Arbeit lag im Wintersemester 1999/2000 der juristischen Fakultät der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg zur Begutachtung vor. Schrifttum und Rechtsprechung sind bis Ende 1999 berücksichtigt.

Das Thema verdanke ich einer Anregung von Herrn Prof. Dr. Max Vollkommer, der als Leiter des Instituts für Zivilrecht und Zivilprozeßrecht die Entstehung der Arbeit mit zahlreichen Hinweisen auf neueste Rechtsprechung und Schrifttum wohlwollend begleitet hat. Ebenso bin ich meinem Doktorvater Herrn Prof. Dr. Reinhard Greger zu großem Dank verpflichtet. Viele unserer nicht nur über juristische Themen geführten Gespräche während meiner Tätigkeit als Assistent an seinem Lehrstuhl, welcher noch tief im Geiste seines „Urinhabers“ Herrn Prof. Dr. Karl Heinz Schwab verwurzelt ist, werden mir unvergeßlich bleiben. Danken will ich auch meiner Ehefrau Ingrid, welche mir aufgrund ihrer beruflichen Erfahrungen als im Kreditbereich tätige Bankkauffrau das nötige Verständnis für die praktischen Abläufe bei der Gewährung eines Finanzierungsdarlehens vermittelt hat und nicht zuletzt durch ihren „seelischen“ Zuspruch die Fertigstellung dieser Arbeit mitgetragen hat.

Schließlich will ich mich bei meinen Eltern bedanken, die mir das Studium der Rechtswissenschaften und damit die Grundlage für diese Arbeit erst ermöglicht haben. Auch Herrn Dr. Albrecht Bender und Frau Prof. Dr. Dorothea Assmann, die mir stets ansprechbare kritische Diskussionspartner waren, möchte ich namentlich meinen Dank aussprechen. Trotz Kenntnis der von Prof. Dr. Friedrich-Christian Schröder in seiner Glosse in JZ 2000, S. 353 geäußerten Ansicht, möchte ich Herrn Prof. Dr. Mathias Rohe ausdrücklich für die äußerst zügige Zweitkorrektur danken. Eine dienstliche Verpflichtung kann durchaus in sehr unterschiedlicher Art und Weise verrichtet werden; wie sie von Herrn Prof. Dr. Rohe erbracht wurde, hat ausdrücklichen Dank verdient. Nicht versäumen will ich zudem, Herrn Prof. Dr. h. c. Norbert Simon für die Aufnahme der Arbeit in die Schriften zum Bürgerlichen Recht und der Schmitz-Nüchterlein-Stiftung für den mir gewährten großzügigen Druckkostenzuschuß zu danken.

Dem Leser wünsche ich nunmehr eine anregende Lektüre.

Kobe/Japan, im September 2000

Michael Tröster

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	13
A. Die Entstehung der „verbundenen Geschäfte“	13
B. Rechtliche Problemstellung und Gang der Untersuchung	15

Erster Teil

Geschichte und aktuelle Situation 17

§ 1 Die Rechtsprechung zum finanzierten Abzahlungskauf	17
A. Die anfängliche Rechtsprechung bis Ende der 1960er Jahre	17
I. Geltendmachung von Einwendungen aus dem Darlehensvertrag	18
II. Geltendmachung von Einwendungen aus dem finanzierten Geschäft	18
III. „Wirtschaftliche Einheit“ als Voraussetzung für das Eingreifen von Schutzmechanismen	19
1. Die anfängliche Rechtsprechung des BGH zur wirtschaftlichen Einheit von 1951–1967	20
a) Wirtschaftliche Einheit und Anwendung des AbzG auf drittfinanzierte Abzahlungsgeschäfte	20
b) Wirtschaftliche Einheit und Anfechtbarkeit des Darlehensvertrages nach § 123 Abs. 2 BGB	21
c) Wirtschaftliche Einheit und Einwendungsdurchgriff	22
2. Die wirtschaftliche Einheit in den Entscheidungen aus dem Jahre 1967	22
IV. Zwischenbilanz zu A.	24
B. Die weitere Entwicklung der Rechtsprechung in den 1970er Jahren	25
I. Die „Subjektivierung“ der wirtschaftlichen Einheit im Jahre 1971	25
II. Die Rechtsprechung zu finanzierten Abzahlungsgeschäften nach 1971	27
1. Die wirtschaftliche Einheit	27
2. Der Einwendungsdurchgriff	29
3. Ansprüche des Käufers aus culpa in contrahendo wegen Aufklärungspflichtverletzung	33
4. Anfechtung des Darlehensvertrages nach § 123 Abs. 2 BGB	34
III. Zwischenbilanz zu B.	35
C. Die Rechtsprechung des BGH unter Zugrundelegung des AbzG seit 1980	36
I. Die wirtschaftliche Einheit	36
II. Das Rechtsinstitut des Einwendungsdurchgriffs	40
III. Schadensersatzpflicht des Kreditgebers aus culpa in contrahendo wegen Aufklärungspflichtverletzung	42
IV. Widerrufsrecht nach § 1b AbzG	43
V. Zwischenbilanz zu C.	44
D. Zusammenfassung und Ergebnis zu § 1	45

§ 2 Die gesetzlichen Regelungen	48
A. § 9 VerbrKrG	49
I. Die Voraussetzungen eines „verbundenen Geschäfts“	49
1. Die wirtschaftliche Einheit	49
a) Zur Bedeutung subjektiver Merkmale	51
aa) Ansichten in der Literatur	51
bb) Ansichten in der Rechtsprechung unter Geltung des VerbrKrG	54
cc) Stellungnahme	56
b) Fallgruppen einer wirtschaftlichen Einheit	59
aa) Wirtschaftliche Einheit nach dem gesetzlichen Regelbeispiel ..	59
(1) Vertragliche Zusammenarbeit zwischen Verkäufer und Kreditgeber	61
(2) Faktische Zusammenarbeit zwischen Verkäufer und Kreditgeber ohne Rahmenvertrag	62
bb) Wirtschaftliche Einheit außerhalb des Regelbeispiels des § 9 Abs. 1 S. 2 VerbrKrG	64
(1) Wirtschaftliche Einheit aus dem Verhältnis zwischen Verbraucher und Kreditgeber	64
(2) Mögliche Fälle eines Ausschlusses des Verbrauchers von der Dispositionsfreiheit über die Darlehensvaluta	67
c) Zusammenfassung zu 1.	68
2. Die Zweckbestimmung des Darlehens	68
a) Ansichten in der Literatur	68
b) Stellungnahme	70
c) Zusammenfassung zu 2.	72
3. Zusammenfassung und Ergebnis zu I.	72
II. Die rechtlichen Auswirkungen eines „verbundenen Geschäfts“	74
1. Der Widerruf des Kreditvertrages und seine Folgen (§§ 7 Abs. 1, 9 Abs. 2 VerbrKrG)	75
a) Regelungsbereich des § 9 Abs. 2 S. 1 VerbrKrG	75
b) Adressat der Widerrufserklärung	78
c) Rückabwicklung nach erfolgtem Widerruf, § 9 Abs. 2 S. 4 VerbrKrG	79
aa) Widerruf vor Auszahlung der Darlehensvaluta an den Verkäufer	79
bb) Widerruf nach Auszahlung der Darlehensvaluta an den Verkäufer	80
2. Der Einwendungsdurchgriff nach § 9 Abs. 3 VerbrKrG	82
3. Der Rücktritt des Kreditgebers und seine Auswirkungen, § 13 Abs. 3 S. 2 i. V. m. Abs. 2 VerbrKrG	84
4. Ergebnis zu II.	85
B. § 6 Abs. 2 TzWrG	86
I. Die Voraussetzungen eines „verbundenen Geschäfts“	87
1. Die wirtschaftliche Einheit	87
2. Die Zweckbestimmung des Darlehens	87
3. Zusammenfassung und Ergebnis zu I.	88
II. Die rechtlichen Auswirkungen	90

1. Der Widerruf des Teilzeitnutzungsvertrages und seine Folgen, §§ 5, 6 TzWrG	90
a) Regelungsbereich des § 6 TzWrG	90
b) Ausübung des Widerrufsrechts	91
c) Rückabwicklung nach erfolgtem Widerruf, § 6 Abs. 2 S. 3 i. V. m. Abs. 1 S. 2, 3 TzWrG	93
2. Der Einwendungsdurchgriff	94
C. Zusammenfassung und Schlußfolgerungen zu § 2	94
I. Zusammenfassung	94
II. Rechtsdogmatische Schlußfolgerungen	97
1. Der „rechtsgeschäftliche Verbund“	98
2. Würdigung der gesetzlichen Regelungen	99
a) Die Gestaltung der Widerrufsrechte	99
b) Der Einwendungsdurchgriff	101
c) Die Regelungen des § 13 Abs. 3, Abs. 2 VerbrKrG	101
3. Ergebnis zu II.	102

Zweiter Teil

Möglichkeiten einer rechtlichen Neuordnung	104
§ 1 Die rechtsdogmatische Einordnung verbundener Geschäfte	104
A. Rechtstypologische Einordnung	104
I. Der Begriff des Vertragstypus und die Zuordnungsproblematik	104
1. Typische Verträge	104
2. Bestimmung eines gesetzlichen Vertragstypus	105
3. Atypische Verträge	106
4. Die Einordnung konkret-realer Verträge	107
II. Die Einordnung der verbundenen Geschäfte	108
1. Ansichten in der Literatur	108
2. Stellungnahme	109
III. Rechtstypologische Beschreibung und Schlußfolgerungen	110
1. Rechtstypologische Beschreibung	110
2. Schlußfolgerungen	111
IV. Ergebnis zu A.	113
B. Die rechtliche Ausgestaltung der Drittbeteiligung innerhalb eines verbundenen Geschäfts	114
I. Ansichten in der Literatur	114
1. Verbundene Geschäfte als dreiseitige Austauschverträge	115
2. Drittfinanzierte Erwerbsgeschäfte	116
3. Die Netzverträge	116
4. Würdigung der Literaturansichten	117
II. Die rechtlichen Gestaltungsmöglichkeiten	120
1. Erweiterung auf der Schuldnerseite	120
a) Schuldübernahme	120
b) Schuldmitübernahme (Schuldbeitritt)	122
2. Erweiterung auf der Gläubigerseite	122

a) Vertrag zugunsten Dritter	122
b) Forderungsabtretung	124
III. Die rechtliche Konstellation innerhalb eines verbundenen Geschäfts	124
1. Schuldbeitritt	124
2. Schuldübernahme	125
3. Forderungsabtretung	125
4. Vertrag zugunsten Dritter	126
5. Ergebnis	128
C. Die synallagmatische Verknüpfung der Leistungspflichten nach der zugrundegelegten Konstellation	131
I. Der Begriff „Synallagma“	131
II. Erscheinungsformen des Synallagmas	132
1. Das genetische Synallagma	132
2. Das konditionelle Synallagma	132
3. Das funktionelle Synallagma	132
III. Anwendungsbereich	133
IV. Struktur der Leistungspflichten innerhalb eines verbundenen Geschäfts	133
1. Nach der überwiegend zu § 9 VerbrKrG vertretenen Ansicht	133
2. Nach der hier zugrunde gelegten Konstellation	134
D. Ergebnis zu § 1	137
§ 2 Rechtliche Konsequenzen aus der dogmatischen Einordnung im Vergleich zur Regelung des § 9 VerbrKrG	138
A. Rechtsfolgen bei Nichtzustandekommen oder Nichtigkeit der Verträge	138
I. Auswirkungen auf das verbundene Geschäft	138
1. Nach dem hier vertretenen Ansatz	139
2. Nach den zu § 9 VerbrKrG vertretenen Meinungen	140
a) Nichtzustandekommen eines Vertrages	140
b) Nichtigkeit eines Vertragsverhältnisses	141
II. Rückabwicklung in derartigen Fällen	142
1. Nach der hier vertretenen Ansicht	142
2. Nach den zu § 9 VerbrKrG vertretenen Ansichten	142
a) Rückabwicklung bei Unwirksamkeit beider Vertragsverhältnisse	143
b) Rückabwicklung bei Unwirksamkeit des Finanzierungsvertrages	143
c) Rückabwicklung bei Unwirksamkeit des Erwerbsvertrages	144
d) Besonderheiten der Rückabwicklung nach einem Widerruf gem. § 7 Abs. 1 VerbrKrG oder § 5 TzWrG	144
aa) Bereicherungsrechtliche Rückabwicklung	145
bb) Analogie zu § 9 Abs. 2 S. 4 VerbrKrG	146
B. Rechtsfolgen von Leistungsstörungen nach dem wirksamen Entstehen beider Verträge	147
I. Nach dem hier vertretenen Ansatz	147
1. Unmöglichkeit einer Leistungspflicht	148
a) Von keinem Beteiligten zu vertretende Unmöglichkeit	149
b) Vom Veräußerer zu vertretende Unmöglichkeit	150
aa) Schadensersatz wegen Nichterfüllung	150
bb) Rücktritt	151
cc) Abstandnahme vom Vertrag	153
c) Vom „anderen Teil“ zu vertretende Unmöglichkeit	154

2. Verzug	154
a) Verzug des Veräußerers	155
b) Verzug des Finanzierers	156
c) Verzug des Erwerbers	157
d) Annahmeverzug	159
3. Mangelhaftigkeit	160
a) Rechtslage vor der Wahl eines bestimmten Gewährleistungsrechts .	161
b) Rechtslage nach der Wahl eines bestimmten Gewährleistungsrechts	162
aa) Wandelung	162
bb) Minderung	163
cc) Ersatzlieferung, Nachbesserung	163
dd) Schadensersatz wegen Nichterfüllung	164
c) Rückabwicklungsprobleme nach einer Wandelung	165
II. Nach den zu § 9 VerbrKrG vertretenen Meinungen	166
C. Zusammenfassung und Ergebnis zu § 2	169
Endergebnis	172
A. Zusammenfassung	172
B. Fazit	174
Literaturverzeichnis	177
Sachwortverzeichnis	184

Einleitung

A. Die Entstehung der „verbundenen Geschäfte“

Die in der Wirtschaft zunehmend voranschreitende Spezialisierung der Unternehmen infolge eines stetig härteren Wettbewerbs tritt in der Praxis in den unterschiedlichsten Formen zum Vorschein. Als eine Folge daraus entwickelt sich eine immer breiter gefächerte Arbeitsteilung unter den Teilnehmern am Wirtschaftsleben. Diese Entwicklung bleibt nicht etwa auf die Produktion beschränkt, sondern erfaßt auch andere Bereiche wie etwa den Warenvertrieb¹. Unter letzteren können auch die verschiedenen Finanzierungsvarianten zur Steigerung des Warenabsatzes gezählt werden.

Entsprechend der zum Ausgang des 19. Jahrhunderts üblichen Formen der Absatzfinanzierung gingen die Regelungen des 1894 in Kraft getretenen Abzahlungsgesetzes noch streng von zweiseitigen Finanzierungsmodellen zwischen Verkäufer und Käufer aus. Daher enthielt das AbzG auch nur eine Regelung für den sogenannten „einfachen“ Abzahlungskauf. Dieser ist dadurch gekennzeichnet, daß der Käufer unter Modifizierung seiner kaufvertraglichen Pflichten aus § 433 BGB die Ware sofort erhält, den Kaufpreis aber nicht sogleich in vollem Umfang, sondern in Raten (Teilzahlungen) zu entrichten hat. Der Verkäufer behält sich in der Regel zur Sicherheit das Eigentum an der Kaufsache bis zur vollständigen Zahlung des Kaufpreises gem. § 455 BGB vor. Um die Finanzierungskosten für den nicht sofort erhaltenen Kaufpreis zu decken, übersteigt die Summe der Teilzahlungen regelmäßig den Barzahlungspreis, so daß im Ergebnis der Verkäufer dem Käufer einen entgeltlichen Kredit gewährt. Mithin hat der Verkäufer beim „einfachen“ Abzahlungskauf eine Doppelstellung: er ist Verkäufer und Kreditgeber in einem.

Die Rechtsprechung zu „verbundenen Geschäften“ wurde erst durch eine drastische Änderung des Konsumverhaltens im Laufe der folgenden Jahrzehnte hervorgerufen². Vor allem das sogenannte „Wirtschaftswunder“ der Nachkriegszeit hatte eine erhebliche Steigerung der Nachfrage, gerade auch nach hochwertigen Konsumgütern zur Folge. Die hohen Anschaffungskosten konnten jedoch von den Konsumenten häufig nicht mehr sofort aufgebracht werden. Allerdings wollten diese die

¹ Zu den Formen der „lean-production“ bzw. „lean-distribution“ vgl. die eingehende Analyse von *Lange*, Das Recht der Netzwerke.

² Eine ausführliche Darstellung der historischen Entwicklung des Konsumentenkredits findet sich bei *Dürbeck*, Der Einwendungsdurchgriff nach § 9 Absatz 3 Verbraucherkreditgesetz, S. 4 ff.

gekauften Sachen alsbald nutzen. Aufgrund der sprunghaft gestiegenen Nachfrage, wie sie für die moderne Konsumgesellschaft kennzeichnend ist, waren die Verkäufer bald nicht mehr in der Lage, das zur Finanzierung der Abzahlungskäufe benötigte Kapital aufzubringen. Von seiten der Wirtschaft wurde deshalb nach Möglichkeiten gesucht, dieser veränderten Marktlage mit neuartigen Finanzierungsmodellen gerecht zu werden. In der Folge ging man daher dazu über, die Finanzierung der Abzahlungsgeschäfte auf Dritte (in der Regel Finanzierungsbanken) zu übertragen. Dieser sogenannte „finanzierte Abzahlungskauf“ verdrängte innerhalb kürzester Zeit beinahe vollständig den einfachen Abzahlungskauf. Letztlich war dies ein Resultat der rasant fortschreitenden Spezialisierung der Wirtschaftsunternehmen, wodurch zunehmend Leistungen von verschiedenen Unternehmen im arbeitsteiligen Zusammenwirken erbracht wurden.

Von den entwickelten Finanzierungsmodellen sind vor allem die sogenannten A-, B- und C-Geschäfte³ zu nennen. Das A-Geschäft war dadurch gekennzeichnet, daß die zur Finanzierung eingeschaltete Bank an ihre Kreditnehmer gegen Übernahme einer Ratenzahlungsverpflichtung Warengutscheine verteilte, die bei bestimmten Verkäufern eingelöst werden konnten. Zwischen den die Gutscheine akzeptierenden Verkäufern und der Bank bestanden entsprechende vertragliche Vereinbarungen, wonach die Verkäufer nach Erteilung des Warengutscheins durch die Bank einen Vertrag mit dem Käufer abschlossen und umgekehrt gegen Vorlage des Gutscheins bei der Bank den Kaufpreis vergütet bekamen. Beim C-Geschäft akzeptierte der Käufer vom Verkäufer zugunsten eines bestimmten Finanzierungsinstituts in Höhe der einzelnen Kaufpreistraten ausgestellte Wechsel.

Das B-Geschäft war dadurch gekennzeichnet, daß der Kreditgeber und der Verkäufer aufgrund eines zugrundeliegenden Rahmenvertrages dauerhaft und planmäßig mit dem Ziel gegenseitiger Absatzförderung zusammenarbeiteten. Kaufvertrag und Darlehensantrag wurden dem Käufer in der Regel gemeinsam vom Verkäufer vorgelegt. Die Darlehensvaluta, die meist aufgrund unwiderruflicher Anweisung direkt an den Verkäufer ausgezahlt wurde, diente dabei der Befriedigung der Kaufpreisverbindlichkeit. Der Käufer war verpflichtet, den Kreditbetrag nebst Zinsen und Bearbeitungsgebühr an den Kreditgeber zurückzuzahlen. Der Kreditgeber sicherte sich seinen Darlehensrückzahlungsanspruch dadurch, daß er sich den Kaufgegenstand vom Käufer zur Sicherung übereignen ließ und den Verkäufer häufig für mögliche Zahlungsausfälle des Verbrauchers zur Mithaftung für die Darlehensschuld verpflichtete. Diese Verpflichtung konnte etwa durch die Einräumung einer Bürgschaft oder durch eine Schuldmitübernahme geschehen⁴. Unter den zum finanzierten Abzahlungskauf entwickelten Modellvarianten setzte sich rasch der Typ des B-Geschäfts durch.

³ Näher zum A- und C-Geschäft vgl. *Bülow*, Heidelberger Kommentar zum Verbraucherkreditgesetz, § 9 Rdnr. 16 ff.

⁴ Vgl. zum „B-Geschäft“ auch *Seibert*, Handbuch zum Verbraucherkreditgesetz, § 9 Rdnr. 1.

B. Rechtliche Problemstellung und Gang der Untersuchung

Rechtliche Probleme bereitete beim B-Geschäft der Umstand, daß aus dem zuvor zwischen zwei Personen (Käufer und Verkäufer) bestehenden Abzahlungskauf nunmehr ein Drei-Personen-Verhältnis aus Verkäufer, Käufer und Kreditgeber entstanden war. Durch diese Vertragspraxis, durch die dem Käufer nunmehr zwei anstelle eines Vertragspartners gegenüberstanden, wurde der Käufer im Vergleich zum einfachen Abzahlungskäufer schlechter gestellt. Diese Schlechterstellung resultierte daraus, daß sich der zuvor rechtlich einheitliche Abzahlungskauf im Drei-Personen-Verhältnis des finanzierten Abzahlungskaufs in einen Kaufvertrag und einen Kreditvertrag aufspaltete. Die beiden Verträge wurden von der Rechtsprechung wohl aufgrund der im Schuldrecht geltenden Inter-partes Wirkung stets als rechtlich selbständig behandelt⁵. Der Käufer wurde daher bei einem B-Geschäft der Gefahr ausgesetzt, das Darlehen auch dann aufgrund seiner vertraglichen Verpflichtung gegenüber dem Kreditgeber vollständig zurückzahlen zu müssen, wenn der Kaufvertrag durch den Verkäufer überhaupt nicht oder nur mangelhaft erfüllt wurde. Aufgrund der Relativität der Schuldverhältnisse konnte der Käufer die aus dem Kaufvertrag resultierenden Einwendungen dem Darlehensrückzahlungsanspruch des Kreditgebers aus dem Kreditvertrag selbst dann nicht entgegenhalten, wenn er beispielsweise wegen einer zwischenzeitlich eingetretenen Insolvenz des Verkäufers gegen diese seine Rechte nicht mehr durchzusetzen vermochte. In Erkenntnis dieses Problems zeigten sich in der Rechtsprechung zum finanzierten Abzahlungskauf bereits frühzeitig Tendenzen, den Käufer vor den rechtlichen Nachteilen aus dem Abschluß derartiger Geschäfte zu schützen.

In dem am 1.1.1991 in Kraft getretenen Verbraucherkreditgesetz reagierte schließlich auch der Gesetzgeber mit starker zeitlicher Verzögerung in § 9 unter der Überschrift „Verbundene Geschäfte“ auf die Problematik. Dem folgte bereits am 1.1.1997 mit § 6 TzWrG über „Finanzierte Verträge“ eine weitere Vorschrift zu diesem Problemkreis. Allgemein handelt es sich hierbei um ein grundlegendes Problem, das die Gemüter in Rechtsprechung und Lehre gleichermaßen über Jahrzehnte hinweg erhitzte: Wie sind derartige Drei-Personen-Verhältnisse in das – von wenigen Ausnahmen abgesehen – auf zweiseitige Rechtsgeschäfte zugeschnittene System des BGB einzugliedern?

In dieser Arbeit wird der Versuch unternommen, allgemeingültige Aussagen für Drei-Personen-Verhältnisse in der Gestalt eines „verbundenen Geschäfts“ zu erarbeiten. Insbesondere soll diesen ein möglicher Standort in der allgemeinen Systematik des Zivilrechts zugewiesen werden. Im ersten Teil der Arbeit sollen hierzu zunächst die von der Rechtsprechung zu dieser Thematik gewonnenen Ergebnisse und anschließend die gesetzlichen Regelungen einer näheren Betrachtung unterzogen

⁵ In den beim finanzierten Abzahlungskauf verwendeten Formularverträgen wurde die rechtliche Unabhängigkeit von Kauf- und Darlehensvertrag meist auch ausdrücklich hervorgehoben; vgl. hierzu etwa BGH NJW 1961, 164.