



1. Besondere Verhandlungssituation

- Besondere Vertriebsformen – weichen vom Typus des Ladengeschäfts ab
 - Haustürgeschäfte
- Problem: **besondere Überrumpelungssituation**, zu viel an Intensität
- Ziel: **Schutz der Freiheit der Willensbildung** bei Abschluss eines Vertrages
- Mittel: Widerrufsrecht, arg.: Überdenken möglich, cooling-off-period
- Fernabsatzgeschäfte, §§ 312b-d, **besondere Situation des Distanzgeschäfts**
- Problem: fehlender unmittelbarer Kontakt, kein Überprüfen der Ware
- Ziel: Herstellen einer informierten Vertragsentschließungsfreiheit
- Mittel: Widerrufsrecht, Informationspflicht des Unternehmers, Gestaltung der Vertragsschlußmodalitäten (**Informationspflichtenmodell**)



Sachlicher Anwendungsbereich

2. Inhaltliche Besonderheiten (Komplexität) des ins Auge gefaßten Vertrages

- Problem: Komplexität, langfristige Bindung
- Ziel: informierte und überlegte Entscheidung
- Mittel: Informationspflichten, Widerrufsrecht

3. Besonderheiten bei AGB: Zwischenstellung

- wie unter 1. für die Einbeziehung von AGB in einen Vertrag
- Problem: Verhandlungssituation: Verwender verfügt über vorformulierte Klauseln
- Ziel: Ausgleich
- Mittel: formale Regeln
- wie unter 2. für die Inhaltskontrolle
- Problem: Verhandlungsübermacht des Verwenders, Komplexität
- Ziel: Ausgewogenheit eines Vertragswerks, Einhaltung von Mindestvorgaben
- Mittel: Inhaltskontrolle



Sachlicher Anwendungsbereich

- **Ausnahmen**
 - wegen des geringen Umfangs des Rechtsgeschäfts, sog. Bagatellgrenze,
 - wegen der Beteiligung öffentlich-rechtlicher Unternehmer (§ 310 I BGB)
 - mangels Gefährdung des Verbrauchers
 - wegen günstiger Bedingungen, § 491 II,
 - wegen der Mitwirkung eines Gerichts oder eines Notars, § 491 III Nr. 1, § 492 IV 2.