

# Stimmt's oder hab ich Recht?

Welche Gesetze Sie unbedingt kennen müssen,  
um nicht für dumm verkauft  
zu werden

**Volker Kitz**

**KNAUR** 

*Über den Autor:*

**Dr. Volker Kitz** hatte schon als Kind immer Recht. Später studierte er Jura und Psychologie in Köln und New York, wurde Rechtsanwalt und forschte unter anderem am Max-Planck-Institut. Seine Fachpublikationen lasen aber nur Leute, die ohnehin schon alles wussten. Deshalb begann er, nützliche Erkenntnisse allgemeinverständlich zu erklären – und landet damit einen Bestseller nach dem anderen. Er schrieb für *Spiegel Online* ebenso wie für die *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, seine Bücher erscheinen in über zehn Sprachen. Auch mit seinen unterhaltsamen Bühnenshows begeistert er seit Jahren Publikum und Medien.

Mehr Informationen unter:

**[www.volkerkitz.com](http://www.volkerkitz.com)**

Volker Kitz

# Stimmt's oder hab ich Recht?

Welche Gesetze Sie unbedingt kennen müssen,  
um nicht für dumm verkauft zu werden



KNAUR\*

**Besuchen Sie uns im Internet:  
[www.knaur.de](http://www.knaur.de)**



Originalausgabe Januar 2015  
Knaur Taschenbuch  
Copyright © 2015 Dr. Volker Kitz  
Copyright © 2015 Knaur Taschenbuch  
Ein Unternehmen der Droemerschens Verlagsanstalt  
Th. Knaur Nachf. GmbH & Co. KG, München.  
Alle Rechte vorbehalten. Das Werk darf – auch teilweise –  
nur mit Genehmigung des Verlags wiedergegeben werden.  
Umschlaggestaltung: ZERO Werbeagentur, München  
Umschlagabbildung: FinePic®, München  
Illustrationen von Gisela Rüger, München  
Satz: Daniela Schulz, Puchheim  
Druck und Bindung: CPI books GmbH, Leck  
ISBN 978-3-426-78722-9

2 4 5 3 1

*Meinem Vater,  
der als Jurist schon früh mein Interesse für  
Recht und Gerechtigkeit geweckt hat*



# Inhalt



<b>»Nerven die nur oder haben die Recht?«</b>	<b>9</b>
<b>Nageln Sie andere fest, aber nicht sich selbst</b>	<b>13</b>
Der Vertrag	
<b>Helfen Sie der Erinnerung auf die Sprünge</b>	<b>19</b>
Die Beweise	
<b>Lassen Sie sich im Internet nichts unterjubeln</b>	<b>25</b>
Der Verbraucherschutz bei Online-Bestellungen	
<b>Zeigen Sie Größe gegenüber dem Kleingedruckten</b>	<b>32</b>
Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen	
<b>Erkennen Sie, ob die nur spielen wollen</b>	<b>40</b>
Die Geschäftsfähigkeit	
<b>Werden Sie Sachen los, die Sie nicht mehr wollen</b>	<b>46</b>
Das Widerrufsrecht	
<b>Werden Sie Sachen los, die Sie <i>gar nie</i> wollten</b>	<b>52</b>
Die Anfechtung	
<b>Erfüllen Sie sich Ihre Wünsche</b>	<b>58</b>
Der Erfüllungsanspruch	
<b>Lassen Sie sich nicht für dumm verkaufen</b>	<b>65</b>
Der Kauf	
<b>Retten Sie Ihre Frisur</b>	<b>71</b>
Der Werkvertrag	

<b>Kürzen Sie die Nebenkosten</b>	<b>76</b>
Die Betriebskostenabrechnung	
<b>Wecken Sie Ihre Vermieterin auf</b>	<b>82</b>
Die Mietminderung	
<b>Schützen Sie sich vor dem Alptraumurlaub</b>	<b>89</b>
Die Reise	
<b>Dosieren Sie Ihre Gutmütigkeit richtig</b>	<b>97</b>
Die Leihe	
<b>Durchschauen Sie den Mahnungsbluff</b>	<b>102</b>
Der Schuldnerverzug	
<b>Gehen Sie souverän mit Gerichtspost um</b>	<b>108</b>
Der Mahnbescheid	
<b>Schätzen Sie Ihr Prozessrisiko richtig ein</b>	<b>113</b>
Die Kosten	
<b>Halten Sie sich schadlos</b>	<b>121</b>
Der Schadensersatz	
<b>Lassen Sie's richtig krachen</b>	<b>127</b>
Der Verkehrsunfall	
<b>Halten Sie Ihr Postfach sauber</b>	<b>135</b>
Die Regeln gegen Spam	
<b>Kapieren Sie das Kopieren</b>	<b>142</b>
Das Urheberrecht	
<b>Behalten Sie Ihr Glück</b>	<b>149</b>
Das Eigentum	
<b>Finden Sie Ihr Glück</b>	<b>154</b>
Der Fund	
<b>Haben Sie das letzte Wort</b>	<b>161</b>
Das Testament	

<b>Klären Sie, ob Sie ein Testament brauchen</b>	<b>167</b>
Die gesetzliche Erbfolge	
<b>Halten Sie die Zeit auf</b>	<b>173</b>
Die Verjährung	
<b>Nutzen Sie fremde Sachen legal</b>	<b>179</b>
Der Diebstahl	
<b>Lügen Sie ungestraft – Teil I</b>	<b>184</b>
Der Betrug	
<b>Lügen Sie ungestraft – Teil II</b>	<b>189</b>
Die Urkundenfälschung	
<b>Zeigen Sie anderen, wo der Schirm hängt</b>	<b>194</b>
Die Notwehr	
<b>Zeugen Sie richtig</b>	<b>200</b>
Zeugen und Beschuldigte im Strafverfahren	
<b>Trotzen Sie widrigen Umständen</b>	<b>205</b>
Die Ordnungswidrigkeiten	
<b>Finden Sie Ihre Work-Life-Balance</b>	<b>212</b>
Das Arbeitszeitgesetz	
<b>Behalten Sie Ihren Job</b>	<b>217</b>
Der Kündigungsschutz beim Arbeitsvertrag	
<b>Wehren Sie sich gegen Behörden</b>	<b>224</b>
Der Verwaltungsakt	
<b>Gehen Sie »nach Karlsruhe«</b>	<b>231</b>
Die Verfassungsbeschwerde	
<b>Holen Sie sich mehr</b>	<b>240</b>
Die Veranstaltungen mit Volker Kitz	



## »Nerven die nur oder haben die Recht?«



**D**as fragen Sie sich bestimmt auch manchmal, wenn sich Ihr Vermieter, Ihre Chefin oder der Onlineshop querstellen. Vielleicht kommen Ihnen auch die folgenden Beispiele bekannt vor: Der Gang zur Behörde (»Sprechzeiten: 8 bis 8.15 Uhr, außer freitags«), Ihre Kinder (»Das hab ich ganz allein im Internet bestellt!«) oder Ihr(e) Ex (»Du schuldest mir noch Geld.«). Alle machen es Ihnen schwer, und am Ende geben Sie womöglich nach. Doch wie oft waren Sie schon im Recht und wussten es nur nicht? Denn anders, als es sollte, behandelt das Gesetz nicht alle gleich:

**Es hilft denen, die es kennen.**

Vielleicht haben Sie Bücher über die verrücktesten US-Gesetze, die lustigsten Entscheidungen oder die krassesten Justizfehler gelesen und wussten hinterher immer noch nicht, ob Sie nun wegen Ihrer defekten Dusche die Miete mindern können. Sicher haben Sie schon Kurioses über die Rechtslage bei der Vermischung von Bienenschwärmen gehört und über die Beischlafpflicht in der Ehe. Doch immer mehr Menschen haben gar keinen Bienenschwarm und wollen auch den ehelichen Beischlaf nicht einklagen – sie sind froh, wenn sie nachts ihre Ruhe haben.

In jedem Bekanntenkreis wimmelt es von rechtlichen Theorien, und dort steht Aussage gegen Aussage. Ich staune oft, in welchem Brustton der Überzeugung mir Hobbyjuristen auf Partys die Rechtslage erklären. Als Anwalt sage ich dann manchmal: »Ich bin bei falschen Rechtsauskünften



bis zu einer Viertelmillion Euro haftpflichtversichert – und du?»

Auch in den Medien fühlen sich viele Laien dazu berufen, uns die Rechtslage (falsch) zu erklären. Dass der Autor eines Texts keine Ahnung von rechtlichen Themen hat, erkennen Sie leicht: am fehlenden Leerzeichen nach dem Paragrafenzeichen und am Komma vor dem Absatz: »§433, Absatz 1 BGB« schreiben nur Laien. Wer sich mit dem Gesetz auskennt, zitiert es immer so: »§ 433 Absatz 1 BGB«. Auch wenn jemand von einer »rechtlichen Grauzone« spricht, können Sie sich die Mühe sparen, weiterzulesen. Es gibt keine rechtlichen Grauzonen – oder haben Sie schon einmal gehört, dass ein Gericht gesagt hat: »Dieser Fall lässt sich nicht entscheiden.«?

In diesem Buch habe ich nicht die skurrilsten Rechtsfragen für Sie zusammengestellt und beantwortet – sondern die wichtigsten. Denn das Gesetz ist für alle da. Es ist auch nicht (immer) so schwer zu verstehen, wenn man nur weiß, wo man es aufschlagen soll.

Deshalb enthält jedes Kapitel die einschlägigen Vorschriften im Wortlaut. Streiten Sie sich nämlich tatsächlich einmal mit jemandem, macht es keinen großen Eindruck, wenn Sie nur »irgendwo mal gelesen haben, dass ...«. Erst wenn Sie den zugehörigen Paragraphen nennen, zeigen Sie, dass Sie sich wirklich auskennen und sich nichts vormachen lassen. Begegnen Sie den Paragraphen also wohlwollend, selbst wenn Ihnen diese Zusatzinformationen momentan nicht unbedingt nötig scheinen: Im Ernstfall sind es Ihre wahren Verbündeten. Und Sie werden sehen: Der Gesetzgeber kocht auch nur mit Worten.

Ein Buch kann die allgemeinen Regeln darstellen, aber das

Leben hat viele Zwischentöne. Jede Regel hat Ausnahmen: Oft können Sie von anderen etwas doch nicht verlangen, wenn es unangemessen wäre – oder brauchen selbst eine Pflicht nicht zu erfüllen, weil sie unzumutbar ist. Geht es um viel, sollten Sie immer individuellen Rechtsrat beim Anwalt suchen. Aber dieses Buch vermittelt Ihnen ein Gespür dafür, wann Sie überhaupt im Recht sein *könnten*. Und es kostet weniger als ein Zweiundzwanzigstel dessen, was ein erstes Beratungsgespräch beim Anwalt kosten kann: bis zu 226,10 Euro.

Das Buch spiegelt die Gesetzeslage Ende 2014 wider, doch die Welt ändert sich dauernd. Sollten Sie Anmerkungen oder Änderungsvorschläge haben, freue ich mich über eine Nachricht.

Und nun legen Sie los. Lernen Sie Ihre Rechte kennen.

**Lassen Sie sich nicht für dumm verkaufen!**

Ihr  
Volker Kitz



# Nageln Sie andere fest, aber nicht sich selbst



## Der Vertrag

Sie ziehen aus Ihrer alten Wohnung aus und können Ihre lycheecremefarbene Einbauküche, die Sie vor ein paar Jahren mal so schön fanden, nicht in die neue Wohnung mitnehmen. Auch Ihre bisherige Vermieterin will Ihren maroden Krempel nicht haben. Deshalb haben Sie das im Design funktional gehaltene Gebrauchsmöbel für 250 Euro inseriert. Letzte Woche war ein reizendes Pärchen da.

»Du, Schatz, die Naturpastellfarben passen voll gut zu uns«, hatte sie zu ihm gesagt.

Und beide meinten: »Die nehmen wir!«

Mündlich hatten Sie vereinbart, dass das reizende Pärchen heute um 16 Uhr kommen sollte, um die Naturpastellfarben abzuholen und Ihnen die 250 Euro zu geben.

Nun ist es 16.05 Uhr. Da miaut Ihr Handy, und das Pärchen meldet sich per SMS: »Ey sorry, wir wollen in Zukunft gar nicht mehr sooo viel essen und brauchen die Küche doch nicht. Du hast ja bestimmt noch voll viele anderen Interessenten, für 250 Euro! \*g\*«

SMS 2: Trotzdem danke noch mal, dein Angebot war echt lieb! Ig, die meike (von der besichtigung kürzlich) xxx (und der ralf auch!)«

Dürfen Sie mit Meike und Ralf das tun, worauf Sie jetzt spontan Lust haben?

Wie wäre es im Gegenzug, wenn Ihnen auf Ihr Inserat zwei Leute per E-Mail geantwortet hätten: »Wir nehmen die Küche« – und nun beide von Ihnen die Küche verlangen würden?



Ob Sie mit Meike und Ralf das tun dürfen, worauf Sie Lust haben, kommt darauf an, worauf *genau* Sie Lust haben.

Damit sind wir gleich bei zwei wichtigen Punkten, wenn wir über rechtliche Fragen sprechen: Zum einen bei dem Satz: »Das kommt darauf an.« Den sagen Juristen immer zuerst. Denn auf irgendetwas kommt es immer an. Was oben im Kasten steht, ist der Sachverhalt. Das ist das, was passiert ist. Daraus leiten Juristen unter Einsatz ihres exklusiven, beträchtlichen Wissens und Könnens die Rechtslage ab. Und kleine Unterschiede beim Sachverhalt können große Unterschiede für die Rechtslage bedeuten. Viele Fälle in diesem Buch haben daher Abwandlungen – damit können Sie genau nachvollziehen, was sich rechtlich für Sie ändert, wenn sich bestimmte Umstände ändern.

Zum anderen ist es gut, wenn Sie sich bei Konflikten immer erst einmal überlegen, was konkret Sie wollen und von wem – im wahren Leben. Oft kommen Menschen zum befreundeten Jurastudenten und sagen: »Da kann man doch rechtlich was machen, oder?« Und oft *kann* man etwas machen, aber nicht immer das, was der Fragende will oder braucht.

Im Zivilrecht – und darum geht es gerade – denken Juristen in »Ansprüchen«. Das ist laut Gesetz das »Recht, von einem anderen ein Tun oder Unterlassen zu verlangen«. Nur wenn Sie wissen, welches Tun oder Unterlassen Sie von wem verlangen *möchten*, können Sie klären, ob es dafür eine »Anspruchsgrundlage« gibt, Sie es also auch verlangen *können*.

Jeder Zivilrechtsfall lässt sich daher mit der Frage auf den Punkt bringen: Wer will was von wem woraus?

Hier wollen Sie etwas von Meike und Ralf, so viel steht fest. Am liebsten würden Sie den beiden eins auf die pastellfarbene Strickmütze geben. Rechtlich wäre das ein Anspruch

darauf, eine körperliche Züchtigung zu dulden. Bleibt die Frage: Woraus – auf welcher rechtlichen Grundlage? Der Zeitgeist wollte es so, dass Sie im Gesetz heute noch nicht einmal mehr gegenüber Ihrem Ehepartner oder Ihrem Kind einen Anspruch auf wirksame körperliche Züchtigung finden. Und Meike und Ralf müssen erst recht nicht dulden, von Ihnen körperlich gezüchtigt zu werden.

Schauen wir also, was Sie am zweitliebsten wollen – wie wäre es hiermit: Dass Meike und ihr devoter Ralf s-o-f-o-r-t herkommen, die hässliche Küche einpacken und Ihnen die 250 Mäuse auf die Kralle legen. Das sind zwei Ansprüche: einer auf Abnahme der Küche und einer auf Zahlung des Kaufpreises.

Beide Ansprüche haben Sie tatsächlich – wenn Sie mit Meike und Ralf einen gültigen Kaufvertrag geschlossen haben.

Ein Vertrag kommt zustande, sobald sich zwei oder mehr Personen darüber einig sind, dass sie untereinander bestimmte Rechte und Pflichten haben wollen – Sie wissen nun schon, dass das gegenseitige Ansprüche sind. Einig sein müssen sich die Beteiligten dabei nicht nur im Sinne eines gemeinsamen kosmischen Bewusstseins (»ich spüre genau, du willst es auch«), sondern sie müssen sich ihren Willen gegenseitig kundtun: Das nennen wir eine »Willenserklärung«. Beim Vertrag heißen die beiden Willenserklärungen »Angebot« und »Annahme«.

Das allerdings reicht dann auch schon aus.

Um einen Vertrag zu schließen, brauchen Sie kein Schriftstück und auch sonst keine Formalien. Sie können sich per E-Mail einigen oder mündlich – und sogar ganz ohne Worte, mit Gesten oder einem »schlüssigen Verhalten«: Steigen Sie in eine U-Bahn und fährt die U-Bahn los, kommt zwischen Ihnen und dem Transportunternehmen ein Beförderungsvertrag zustande, ohne dass jemand darüber ein Wort verloren hat.



Nur in Ausnahmefällen verlangt das Gesetz für einen Vertrag die Schriftform, zum Beispiel wenn Sie sich als Bürge verpflichten oder als Verbraucher ein Darlehen aufnehmen. In besonders wichtigen Fällen müssen Sie sogar zum Notar, etwa wenn Sie ein Grundstück kaufen oder verkaufen. Das soll die Beteiligten vor übereilten Entscheidungen schützen.

Die meisten alltäglichen Verträge können Sie jedoch formlos – und daher vielleicht manchmal auch übereilt – schließen. Entscheidend ist, dass die wesentlichen Rechte und Pflichten geklärt sind. Beim Kaufvertrag sind das: Kaufsache und Kaufpreis. Darüber waren Sie sich mit Meike und Ralf einig – anders, als Meikes rechtliche Kurzanalyse per SMS nahelegt, gab es nicht nur ein Angebot, sondern auch eine Annahme. Damit haben die beiden verpeilten Zeitgenossen mit Ihnen einen gültigen Kaufvertrag geschlossen. Und von dem können sie sich nicht einfach einseitig wieder lösen.

Denn an Verträge sind wir grundsätzlich gebunden. So haben *Sie* sich umgekehrt dazu verpflichtet, Meike und Ralf die Küche gegen Zahlung von 250 Euro zu überlassen. Kommen danach noch Sonja und Sven, erkennen den wahren Wert der Küche und bieten 25 Millionen, können auch Sie es sich nicht mehr anders überlegen.

Sie können von Meike und Ralf also verlangen, was Sie am zweitliebsten wollen: Abnahme und Zahlung. Das können Sie auch vor Gericht einklagen – oft reicht es schon, diese Absicht kurz anzusprechen und zu erwähnen, dass die Sache dann viel teurer wird.

Wie wäre es in der Abwandlung – wenn zwei Leute Ihr »Angebot« aus dem Inserat angenommen hätten und die Küche von Ihnen fordern würden?

Es scheint ja so, als lägen jeweils Angebot – in Ihrem Inserat – und Annahme – per E-Mail – vor. Damit wären in der Tat zwei Kaufverträge zustande gekommen, und Sie müssten jedem Käufer eine lycheecremefarbene Küche für 250 Euro liefern. Denn ein Vertragsschluss setzt nicht voraus, dass der Käufer die Sache besichtigt.

Natürlich wollten Sie aber nicht jedem Ihre Küche verkaufen, der sich meldet – Sie haben ja nur eine. Vor dem gleichen Problem steht jeder Versandhändler. Und auch ein Supermarkt fände es nicht toll, wenn er vertraglich an jeden gebunden wäre, der hereinkommt und sagt: »Ich kaufe Ihr gesamtes Angebot« – selbst wenn er es gar nicht bezahlen könnte.

Deshalb soll jeder Händler selbst entscheiden können, mit wem er Geschäfte macht. Rechtlich lösen wir das mit einem Trick: Wir tauschen die Rollen. Nicht der Händler macht das Angebot zum Vertragsschluss, sondern der Kunde! Das Waren-»Angebot« eines Händlers ist nur eine Einladung an Kunden, selbst ein Kaufangebot zu machen. Das macht der Kunde, indem er etwas online bestellt oder im Laden an die Kasse bringt. Nur wenn der Händler dieses Angebot annimmt, kommt der Vertrag zustande. Bestätigt der Händler bloß, dass die Bestellung eingegangen ist, reicht das noch nicht aus.

Eine wichtige Ausnahme ist die Online-Auktion: Hier stimmen die Teilnehmer besonderen Bedingungen zu, wonach Käufer und Verkäufer an das höchste Gebot gebunden sind. Der Verkäufer kann sich nicht erst noch überlegen, ob ihm das höchste Gebot hoch genug ist. Dafür kann es bei der Auktion auch nicht passieren, dass die Sache zweimal verkauft wird.

In der Abwandlung hätten Sie also Glück: Ihr »Angebot« im Inserat war rechtlich noch gar kein Angebot. Erst wenn



Sie auf eine der E-Mails antworten und das Angebot eines Interessenten annehmen würden, käme ein Kaufvertrag zustande.

Und die Frage, die Sie sich zu der Sache mit Meike und Ralf jetzt noch stellen, klären wir im nächsten Kapitel.

Darauf berufen Sie sich:

§ 311 Bürgerliches Gesetzbuch (BGB): Rechtsgeschäftliche und rechtsgeschäftsähnliche Schuldverhältnisse

(1) Zur Begründung eines Schuldverhältnisses durch Rechtsgeschäft sowie zur Änderung des Inhalts eines Schuldverhältnisses ist ein Vertrag zwischen den Beteiligten erforderlich, soweit nicht das Gesetz ein anderes vorschreibt. [...]

§ 433 BGB: Vertragstypische Pflichten beim Kaufvertrag

(1) Durch den Kaufvertrag wird der Verkäufer einer Sache verpflichtet, dem Käufer die Sache zu übergeben und das Eigentum an der Sache zu verschaffen. Der Verkäufer hat dem Käufer die Sache frei von Sach- und Rechtsmängeln zu verschaffen.

(2) Der Käufer ist verpflichtet, dem Verkäufer den vereinbarten Kaufpreis zu zahlen und die gekaufte Sache abzunehmen.