

RECHT UND GESETZ

für jedermann

Verträge im Alltag

Dr. Wolfgang Lenneis

© 1985 Verlag Das Beste GmbH, Stuttgart

Zeichnungen: Komelia Erlewein, Schwäbisch Gmünd

Alle Rechte, insbesondere die der Übersetzung, Verfilmung, Funk-
und Fernsehbearbeitung — auch von Teilen des Buches -, im
In- und Ausland vorbehalten
Printed in Germany
ISBN 3 87070 245 1

Inhalt



- | | |
|---|---|
| 385 Der Vertrag als Rechtsform | 397 Die allgemeinen Geschäftsbedingungen |
| 385 <i>Die Form von Verträgen</i> | 397 <i>Vor-und Nachteile</i> |
| 387 <i>Der Grundsatz der Vertragsfreiheit</i> | 399 <i>Bestimmungen gegen Mißbrauch</i> |
| 390 <i>Die Grenzen der Vertragsfreiheit</i> | 401 Konsumentenschutz |
| 391 <i>Voraussetzungen für einen gültigen Vertrag</i> | 402 <i>Ein eigenes Gesetz</i> |
| 393 <i>Wie man aus einem Vertrag herauskommt</i> | 403 <i>Besondere Fallstricke</i> |
| | 406 <i>Ratengeschäfte, Abonnements und andere Raffinessen</i> |

Verträge im Alltag

Ob Ausbildung, Beruf, Geschäftsleben oder ein verdienter Ruhestand mit Pension bzw. Lebensversicherung: Verträge begleiten unser Leben von der Wiege bis ans Grab. Sie heißen Ausbildungsvertrag, Arbeitsvertrag, Kaufvertrag oder Versicherungsvertrag. Sie bieten Sicherheit - jedenfalls im Prinzip. Sie schaffen ein Geflecht von Rechtsbeziehungen, die sich mit den Regeln eines komplizierten Spieles vergleichen lassen: Man kann sogar Spaß daran haben, aber um sich darin wohl zu fühlen und keine Fehler zu machen, muß man sich schon auskennen.

Siehe Seile 371

Der Vertrag als Rechtsform

Es ist gar nicht so einfach, den Begriff „Vertrag“ mit wenigen Worten verständlich zu definieren. Das Allgemeine Bürgerliche Gesetzbuch (ABGB) formuliert in der Sprache von 1811:

Was ist ein Vertrag?

„Wer sich erklärt, daß er jemandem sein Recht übertragen, das heißt, daß er ihm etwas gestattet, etwas geben, daß er für ihn etwas tun oder seinetwegen etwas unterlassen wolle, macht ein Versprechen; nimmt aber der andere das Versprechen gültig an, so kommt durch den übereinstimmenden Willen beider Teile ein Vertrag zustande. Solange die Unterhandlungen dauern, und das Versprechen noch nicht gemacht oder weder zum voraus, noch nachher angenommen ist, entsteht kein Vertrag.“

Zunächst fällt auf, daß ein Vertrag „durch den übereinstimmenden Willen“ der Vertragspartner zustande kommt. Hier gilt es gleich, einem besonders verbreiteten Irrtum entgegenzutreten: Viele Menschen, darunter auch durchaus erfahrene Geschäftsleute, die tagtäglich Verträge abschließen, sind felsenfest davon überzeugt, daß eine mündliche Vereinbarung kein „Vertrag“ und daher auch nicht verbindlich sei; erst durch die Schriftform - so wird oft behauptet - werde eine Abmachung zu einem echten Vertrag, und solange man nichts unterschrieben habe, brauche man auch nicht zu fürchten, rechtlich gebunden zu sein. Diese Ansicht ist grundfalsch.

Die Form von Verträgen

Das österreichische Recht geht, wie jede moderne Rechtsordnung, vom Prinzip der Formfreiheit des Vertragsrechtes aus. Das bedeutet: Wenn sich die Vertragspartner einig sind, dann liegt eben ein „übereinstimmender Wille“ im Sinne des Gesetzes vor; sie sind dann an das gebunden, was sie übereinstimmend gewollt und erklärt haben. Wenn sie sich aber einmal vertraglich festgelegt haben, können sie diese Bindung grundsätzlich nur

Prinzip der Formfreiheit

mehr im Einvernehmen lösen. Auch zur Vertragsauflösung ist also - genauso wie zum Abschluß eines Vertrages - gegenseitiges Einvernehmen erforderlich. Wenn Juristen das Wort „grundsätzlich“ verwenden, das sollte man vielleicht einmal betonen, so meinen sie damit, daß ein Grundsatz vorliegt, von dem es zahlreiche Ausnahmen gibt. Das Prinzip der Formfreiheit geht so weit, daß ein Vertrag auch abgeschlossen werden kann, ohne daß nur ein Wort gesprochen wird - zum Beispiel durch Zeichen und Gesten oder durch ein anderes allgemeinverständliches Verhalten. So schließt der Straßenbahnbenutzer einen Beförderungsvertrag dadurch ab, daß er in die Straßenbahn einsteigt. In diesem Sinn wird ein Vertrag durch ein „schlüssiges Verhalten“ abgeschlossen.

Was sind formgebundene Rechtsgeschäfte?

Die Ausnahmen vom Prinzip der Formfreiheit im Vertragsrecht bilden die formgebundenen Rechtsgeschäfte. Für manche Rechtsgeschäfte oder Verträge schreibt das Gesetz eine bestimmte Form vor, zum Beispiel Schriftlichkeit. So ist eine Bürgschaftserklärung nur dann verbindlich, wenn sie schriftlich abgegeben wird. Das ist eine Schutzbestimmung zugunsten des Bürgen. Der Gesetzgeber geht davon aus, daß man sich die Übernahme einer derart weitgehenden Verpflichtung zugunsten einer anderen Person doch gründlich überlegen soll und dies eher tut, wenn man genötigt ist, ein entsprechendes Schriftstück zu unterschreiben.

Siehe auch Seite 371-376

Einer der wichtigsten Verträge des täglichen Lebens, der grundsätzlich formfrei abgeschlossen werden kann, ist der Kaufvertrag, dem der Schwerpunkt des folgenden Kapitels gewidmet ist.

Wenn Herr Müller in ein Pelzgeschäft geht und dem Verkäufer sagt, daß er den in der Auslage hängenden, zu einem bestimmten Preis angebotenen Nerzmantel für seine Frau kaufen wolle, und der Verkäufer dem zustimmt, dann ist - im Hinblick auf die übereinstimmenden Willenserklärungen - ein verbindlicher Kaufvertrag zustande gekommen. Natürlich ist es oftmals üblich, derartige Käufe in einer Vertragsurkunde schriftlich festzuhalten. Dieses Verfahren dient jedoch vor allem Beweiszwecken; es hat also nicht die Funktion, einen Vertragsabschluß herbeizuführen, sondern vielmehr die, den bereits mündlich zustande gekommenen Kauf zu beurkunden. Diese wichtige Abgrenzung zwischen formfrei zustande gekommenem Vertrag und schriftlicher Vertragsurkunde ist keine Haarspalterei: Wenn einmal Käufer und Verkäufer handelseinig geworden sind, dann gibt es in aller Regel für beide Vertragsparteien kein einseitiges „Zurück“ mehr.

Wann muß ein Notar hinzugezogen werden?

In gewissen Fällen genügen zum Zustandekommen eines Vertrages weder Mündlichkeit noch bloße Schriftform; vielmehr werden vom Gesetz noch weitere Formalitäten verlangt. So schreibt das Notariatszwangsgesetz für gewisse Rechtsgeschäfte die „Errichtung eines Notariatsaktes“ vor. Dies gilt insbesondere für Ehepakte, für Kauf-, Tausch-, Renten- und Darlehensverträge und Schuldbekennnisse zwischen Ehegatten, für Schenkungsversprechen usw. Der Grund für dieses formale Erfordernis liegt vor allem darin, daß Gläubiger durch amtlich befugte Zeugen vor vorgetäuschten Vermögensverschiebungen geschützt werden sollen. Man denke etwa an den par nicht seltenen Fall, daß ein Schuldner, bei dem der Exekutor erscheint und Geld eintreiben oder pfänden will, seinen Gläubiger entgegenhält, er habe sein gesamtes Vermögen schon vor Jahren seiner Frau geschenkt. Auch wenn tatsächlich zwischen dem Schuldner und seiner Frau mündlich eine Schenkung vereinbart worden sein sollte, wäre sie jedoch nur dann gültig.

wenn hierüber ein eigener Notariatsakt errichtet worden wäre. War dies nicht der Fall, ist die Frau trotz Schenkungsabsicht nie Eigentümerin des Vermögens geworden.

Die Vertragsbeteiligten können aber auch selbst für einen Vertrag, den sie abschließen wollen, eine bestimmte Form vereinbaren. So kommt es im Geschäftsleben sehr oft vor, daß ausdrücklich Schriftlichkeit vereinbart wird. Dies ist zum Beispiel dann der Fall, wenn verhandelnde Geschäftsleute erklären, daß sie sich erst dann als gebunden erachten wollen, wenn sie eine schriftliche Vertragsurkunde unterschrieben haben. Ein derartiges Vorgehen ist, insbesondere bei größeren Geschäften, durchaus üblich und auch sinnvoll: Keiner der Vertragspartner muß dann befürchten, in irgendeiner Form gebunden zu sein, bevor er die Vertragsurkunde unterschrieben hat. Natürlich hat die Abfassung eines schriftlichen Vertrages auch den weiteren Vorteil, daß die einzelnen Bestimmungen des abgeschlossenen Rechtsgeschäftes festgehalten und daher im Zweifel leichter beweisbar sind als bei einem bloß mündlichen Vertragsabschluß.

Wann sollte man einen Vertrag schriftlich abschließen?

Aus der Vertragsdefinition des Gesetzes ergibt sich aber auch, was alles Inhalt eines Vertrages sein kann. Zumindest einige allgemeine Maßstäbe sind mit den Worten „etwas gestatten, etwas geben, etwas tun, etwas unterlassen“ festgehalten. Schon wenige Beispiele machen deutlich, wie unterschiedlich diese umschriebenen Vertragsinhalte sein können:

Inhalt eines Vertrages

- gestatten: Der Vermieter gestattet dem Mieter, das Mietobjekt (etwa eine Wohnung) zu benutzen; der Eigentümer einer Landwirtschaft gestattet dem Grundstücksnachbarn, sein Vieh auf der eigenen Wiese gegen Entgelt weiden zu lassen (Beispiel eines Servitutsvertrages)
- geben: Der Darlehensgeber übergibt dem Darlehensnehmer gegen Rückzahlungsverpflichtung einen Geldbetrag; der Verkäufer hat in einem Kaufvertrag dem Käufer das Kaufobjekt zu übergeben
- tun: Der Arbeitnehmer verpflichtet sich dem Arbeitgeber gegenüber, regelmäßige Dienstleistungen zu erbringen; der Baumeister verpflichtet sich, ein Haus zu errichten (Beispiel für einen Werkvertrag)
- unterlassen: Die Gesellschafter eines Unternehmens verpflichten sich gegenseitig im Gesellschaftsvertrag, keinen Nebenberuf auszuüben (also die Ausübung eines Nebenberufes zu unterlassen); der Inhaber einer Bar verpflichtet sich dem Vermieter gegenüber, ab zwei Uhr nachts im Lokal keine Tanzmusik mehr zu spielen.

Der Grundsatz der Vertragsfreiheit

Selbstverständlich kann ein Vertrag eine ganze Reihe unterschiedlicher Verpflichtungen enthalten, und meistens ist das auch der Fall. So gestattet zum Beispiel der Vermieter die Benutzung einer Wohnung, ist aber natürlich auch verpflichtet, alles zu unterlassen, was die vertragsgemäße Benutzung der Wohnung durch den Mieter verhindern könnte. Der Mieter seinerseits ist verpflichtet, den Mietzins zu zahlen (also etwas zu geben) und die Wohnung in Ordnung zu halten (also etwas zu tun).

Siehe auch Seite 24-47

Wie nun ein konkreter Vertrag im einzelnen ausgestaltet wird, bleibt nach der österreichischen Rechtsordnung den Vertragspartnern überlassen. Sie können selbst („autonom“) regeln, welche Verpflichtungen sie übernehmen, was sie im Rahmen des Vertrages tun, geben, gestatten oder unterlas-

Grundsatz der Vertragsfreiheit, siehe auch Seite 252

sen werden. Diesen wichtigen Grundsatz nennt man das Prinzip der Vertragsfreiheit oder der Privatautonomie. Das heißt soviel wie Selbstbestimmung des Bürgers in seinen vertraglichen Angelegenheiten. Das Gegenteil liefe weitgehend auf den totalen Verwaltungsstaat hinaus.

Man kann also ganz grundsätzlich festhalten: Wie ein Vertrag im einzelnen ausgestaltet wird, welche Verpflichtungen übernommen, welche Rechte eingeräumt werden usw., hängt von den Vertragspartnern ab. Sie selbst regeln ihre vertraglichen Beziehungen, Rechte und Verpflichtungen. Im Vertragsrecht sind die Vertragspartner ihre eigenen Normgeber. Man kann sogar Vertragstypen anwenden, die das Gesetz gar nicht kennt. So sind in Österreich Leasingverträge sehr häufig, gesetzlich aber überhaupt nicht geregelt. Die Rechtsprechung der Gerichte muß dann bei der Lösung leasingvertraglicher Probleme allenfalls auf verwandte Vertragstypen zurückgreifen, wie Miete, Kauf oder Darlehen.

Siehe auch Seite 254-256

An diesem Punkt stellt sich natürlich die Frage, wozu dann die zahlreichen gesetzlichen Bestimmungen über die verschiedenen Vertragstypen (etwa Kaufvertrag, Werkvertrag, Arbeitsvertrag, Darlehensvertrag, Gesellschaftsvertrag, Mietvertrag, Pachtvertrag usw.) dienen. Die Antwort ist für das Verständnis vom Wesen des Vertragsrechtes wichtig: Die gesetzlichen Vertragsbestimmungen gelten nur für den Fall, daß die Vertragspartner nichts anderes vereinbart haben. Oder mit einem griffigen Schlagwort ausgedrückt: Vertrag geht vor Gesetz.

Vertrag geht vor Gesetz

Ein Beispiel: Jemand kauft einen Pelzmantel, um ihn seiner Frau zum Geburtstag zu schenken. Er vereinbart mit dem Pelzhändler, daß der Mantel einen Tag vor dem Geburtstag seiner Frau geliefert wird, bezahlt aber den Kaufpreis bereits bei Abschluß des Kaufvertrages, also vor der Lieferung des Pelzmantels. Ferner wird vereinbart, daß der Kaufvertrag auf Verlangen des Käufers als aufgelöst gilt, wenn der Pelzhändler den Liefertermin nicht einhält. Überdies vereinbaren die Vertragspartner, daß der Käufer den Mantel gegen einen anderen austauschen darf, wenn er der beschenkten Ehefrau nicht gefallen sollte. Das Gesetz sieht nun bei der Regelung des Kaufes vor, daß grundsätzlich (im juristischen Sinne, also immer mit Ausnahmen)

- die Übergabe des Kaufobjektes und die Zahlung des Kaufpreises Zug um Zug erfolgen müssen
- bei Nichterfüllung des Vertrages durch einen Vertragspartner zum vereinbarten Zeitpunkt der andere Vertragspartner nicht sofort vom Vertrag zurücktreten darf (er hat vielmehr dem säumigen Vertragspartner eine angemessene Frist zur Vertragserfüllung zu setzen; erst wenn diese Frist ergebnislos abgelaufen ist, ist ein Rücktritt vom Vertrag zulässig)
- der Käufer nicht das Recht hat, nach Abschluß des Kaufvertrages vom Verkäufer zu verlangen, daß dieser die Kaufsache zurücknimmt oder gegen einen anderen Gegenstand austauscht

Weitergehende Vereinbarungen

Der Käufer des Pelzmantels und der Pelzhändler sind von den gesetzlichen Vorschriften abgegangen und haben ihren Vertrag anders gestaltet. Anstelle der Zahlung gegen Übergabe des Kaufobjektes wurde Vorleistung durch den Käufer vereinbart, die nach dem Gesetz vorgeschriebene Nachfrist bei Lieferverzug als Voraussetzung für den einseitigen Vertragsrücktritt wurde einvernehmlich ausgeschlossen, überdies wurde ein gesetzlich nicht gegebenes Austauschrecht ausdrücklich vereinbart. Dennoch: Der Vertrag

Besonders häufige und wichtige Vertragsarten		
Art	Partner	Inhalt
Kaufvertrag	Verkäufer und Käufer	Veräußerung von Sachen und Rechten gegen Entgelt
Schenkung	Schenker und Beschenkter	Zuwendung von Sachen oder Rechten ohne Entgelt zur Bereicherung des Beschenkten
Versicherungsvertrag	Versicherer und Versicherter	Erwerb von Sicherheiten oder Schutz vor Ansprüchen Dritter gegenüber dem Versicherten gegen Entgelt
Mietvertrag	Vermieter und Mieter	Überlassen von Sachen zum Gebrauch gegen Entgelt
Pachtvertrag	Verpächter und Pächter	Überlassen von Sachen und Rechten zum Gebrauch und Nutzen gegen Entgelt
Leihvertrag	Verleiher und Leiher	Überlassen von Sachen zum Gebrauch ohne Entgelt
Darlehensvertrag	Darlehensgeber und Darlehensnehmer	Überlassen von Geld oder Sachen zum Gebrauch gegen spätere Rückgabe, mit oder ohne Entgelt
Arbeitsvertrag	Arbeitgeber und Arbeitnehmer	Leistung regelmäßiger Arbeit gegen regelmäßiges Entgelt
Werkvertrag	Unternehmer und Besteller	Herstellung eines Werkes bzw. einer Ware, zu der der Besteller den Stoff liefert, gegen Entgelt
Werklieferungsvertrag	Unternehmer und Besteller	Herstellung und Lieferung eines Werkes bzw. einer Ware, zu der der Unternehmer den Stoff liefert, gegen Entgelt
Urhebervertrag	Urheber und Verwerter	Überlassen von Nutzungsrechten aus geistigem Eigentum gegen Entgelt

ist hundertprozentig in Ordnung und absolut zulässig. Er zeigt, wie weitgehend die Vertragspartner ihre rechtlichen Beziehungen unabhängig vom Gesetz gestalten dürfen. Es ist aber auch wesentlich, daß die gesetzlichen Bestimmungen für den Fall gelten, daß die Vertragsteile nichts anderes vereinbart haben. Wenn nun beide Seiten nichts anderes vereinbart hätten als oben angeführt und wenn der Pelzmantel zwar fristgerecht vor dem Geburtstag der Ehefrau geliefert wurde, bedauerlicherweise aber bereits wenige Tage danach die Nähte aufgingen und der Mantel in einzelne Pelzstücke zerfiel: Welche Rechte hat dann der enttäuschte Käufer?

Beim Abschluß des Kaufvertrages wurde in diesem Fall über allfällige Mängel des Mantels überhaupt nicht gesprochen und daher darüber auch nichts vereinbart. Auf eine vertragliche Regelung kann daher der Käufer zur Lösung dieses Problems nicht zurückgreifen. Dennoch wird ihm Hilfe zu-

Wenn keine Einzelheiten vereinbart wurden, gilt das Gesetz

teil: Das Gesetz bestimmt nämlich, daß in diesem Fall der Käufer einer mangelhaften Sache gegen den Verkäufer zahlreiche Ansprüche hat. So kann er im Rahmen der Gewährleistung vom Verkäufer verlangen, daß dieser - wenn der Mangel wesentlich und unbehebbar ist - das Kaufobjekt zurücknimmt und den Kaufpreis zurückzahlt. Ist der Mangel allerdings reparabel, so kann er unter anderem zunächst eine Verbesserung in angemessener Frist verlangen.

Was geschieht nun mit dem Pelzmantel?

Für den Fall mit dem Pelzmantel, der sich in seine Einzelteile auflöste, bedeutet das: Wenn man die einzelnen Pelzstücke ohne Qualitätsverlust nicht mehr zusammennähen kann, hat der Käufer das Recht, die Aufhebung des Vertrages zu verlangen. Der Pelzhändler muß dann die einzelnen Pelzstücke wieder zurücknehmen und den Kaufpreis erstatten. Sollte allerdings eine Reparatur ohne Qualitätsverlust möglich sein, kann der Käufer nur die Verbesserung verlangen. Der Pelzhändler muß dann dafür sorgen, daß die einzelnen Pelzstücke fachgerecht zusammengenäht werden und der Mantel neuerlich geliefert wird. Dieses konkrete Beispiel zeigt deutlich die zwei wesentlichen Eigenheiten der vertragsrechtlichen Gesetzesvorschriften:

- Sie können von den Vertragspartnern abgeändert, ja überhaupt ausgeschlossen werden; sie sind also nicht zwingend (sie gehören damit zur Normengruppe des „abdingbaren Rechtes“ und nicht zu der des zwingenden Rechtes)
- Sie gelten aber dann, wenn die Parteien nichts anderes vereinbart haben.

Die Grenzen der Vertragsfreiheit

Die juristischen Grundsätze der Vertragsfreiheit, der Privatautonomie und des Schlagwortes „Vertrag geht vor Gesetz“ kennen natürlich auch Ausnahmen und Grenzen. Die österreichische Rechtsordnung setzt der Vertragsfreiheit zwei wesentliche Schranken: das gesetzliche Verbot und die guten Sitten. Nach Paragraph 879 des Allgemeinen Bürgerlichen Gesetzbuches ist jeder Vertrag nichtig, „der gegen ein gesetzliches Verbot oder gegen die guten Sitten verstößt“.

Gesetzliche Verbote

Was sind nun gesetzliche Verbote, was ist unter „guten Sitten“ zu verstehen? Im Lauf der letzten Jahrzehnte ist die Zahl der gesetzlich zwingenden Vorschriften stark gestiegen, die Vertragsfreiheit somit immer mehr eingengt worden. Viele zwingende Gesetzesbestimmungen wurden neu geschaffen, zahlreiche ursprünglich ausschließende Normen wurden vom Gesetzgeber für zwingend (entweder für einen Vertragspartner oder für alle) erklärt.

Besonders häufig sind zwingende Vorschriften im Bereich des Mietrechtes (etwa alle Bestimmungen über den Kündigungsschutz) sowie vor allem auch im Bereich des Arbeitsrechtes. Dazu gehören zum Beispiel Kündigungsfristen, Urlaubsanspruch, Abfertigung, Arbeitszeiten, Gehaltsfortzahlung im Krankheitsfall und dergleichen. Vertragsbestimmungen, die sich nicht an diese zwingenden Vorschriften zugunsten der Arbeitnehmer halten, sind null und nichtig.

Verstoß gegen die guten Sitten

Viel schwerer als der Begriff des „gesetzlichen Verbotes“ ist die zweite Schranke der Vertragsfreiheit zu erläutern: der Verstoß gegen die „guten Sitten“. Darunter versteht man den Inbegriff derjenigen Rechtsnormen, die das Gesetz zwar nicht ausdrücklich anführt, die aber trotzdem „als dem

Rechtsgefühl aller billig und gerecht Denkenden entsprechend" allgemeine Geltung haben, wie es in einer Definition des Obersten Gerichtshofes heißt. Im Sinne dieser Definition ist also „sittenwidrig“, was dem Rechtsgefühl aller billig und gerecht Denkenden widerspricht. Die Ausdrücke „gute Sitten“ bzw. „sittenwidrig“ sind daher nicht etwa auf die sexuelle Moral beschränkt, sondern mehr oder weniger gleichbedeutend mit den Ausdrücken „redlich“ bzw. „unredlich“ oder „nach Treu und Glauben“ bzw. „treuwidrig“. Sie beziehen sich auf alle Vertragsgebiete, insbesondere auf solche mit wirtschaftlichen und geschäftlichen Belangen.

Das allgemeine Rechtsgefühl

Vertragliche Abmachungen, die gegen die „guten Sitten“ verstoßen, sind ungültig bzw. anfechtbar. Unklarheiten auf diesem Gebiet können einen teuer zu stehen kommen; man sollte sie vermeiden. Wie kann man nun überprüfen, ob eine Vertragsbestimmung diesem schwer zu bestimmenden Maßstab moralischer Herkunft zuwiderläuft oder nicht?

Hier muß man zunächst das Gewissen eines hypothetisch angenommenen billig und gerecht denkenden Zeitgenossen befragen; letztlich haben aber im Streitfall natürlich die Gerichte zu entscheiden. Dies ist oft eine recht schwierige Aufgabe, da kein Gesetz näher bestimmt, was unter „sittenwidrig“ zu verstehen ist; das Gesetz überläßt diese Beurteilung im konkreten Einzelfall dem Richter. Weil Gesetzesausdrücke wie „sittenwidrig“ (oder auch redlich, unredlich, nach Treu und Glauben) im weitesten Maße auslegungsbedürftig sind, bezeichnet man sie im allgemeinen als unbestimmte Gesetzesbegriffe. Dadurch wird die Sache leider nicht viel klarer. Sachverhalte, bei denen die Rechtsprechung von sittenwidrigen Verträgen spricht, sind etwa:

Was gilt als sittenwidrig?

- der Vorbehalt der Sexualfreiheit während der Ehe
- die Vereinbarung, daß der Unterhaltsanspruch der Ehegattin gegen den Ehemann verlorengelhe, wenn die Frau gegen Treueverletzungen ihres Mannes einschreitet
- die Vermietung eines unbenutzbaren Objektes gegen den bisher für das benutzbare Objekt bezahlten Zins
- der Verzicht auf etwaige künftige Schadensersatzansprüche gegen den Vertragspartner, wenn dieser den Schaden vorsätzlich oder grob fahrlässig herbeiführt
- der Verzicht darauf, einen Vertrag wegen List oder Wuchers anzufechten
- der Vertrag über einen Anteil an einem unrechtmäßig erworbenen Gewinn usw.

Alle diese Verbote stehen nicht im Gesetz; trotzdem sind derartige Vertragsbestimmungen nichtig, da sie jemand, der nach allgemeiner Rechtsauffassung billig und gerecht denkt, nicht abschließen würde.

Voraussetzungen für einen gültigen Vertrag

Damit ein Vertrag gültig wird, müssen mehrere Voraussetzungen erfüllt sein. Am Anfang steht dabei die Frage, wer nach der österreichischen Rechtsordnung berechtigt ist, einen Vertrag abzuschließen, und wer nicht; man spricht in diesem Zusammenhang von der „Vertragsfähigkeit“. Grundsätzlich ist jede volljährige Person - volljährig wird man in der Regel mit der Vollendung des 19. Lebensjahres - unbeschränkt vertragsfähig. In den Grenzen des Gesetzes und der guten Sitten kann man also ab dem

Wer darf Verträge abschließen?

20. Lebensjahr Verträge beliebigen Inhaltes abschließen und dementsprechend auch beliebige Verpflichtungen eingehen.

Ausnahmen Die wesentliche Ausnahme bilden unter den Volljährigen die Personen, die nicht in der Lage sind, ihre Angelegenheiten selbst ausreichend zu besorgen (geistig Behinderte, aber auch vorübergehend berauschte Personen usw.). Wenn jemand mit einer solchen Person einen Vertrag abschließt, ist die Sache null und nichtig. Zum Beispiel: Ein völlig normal wirkender Mann verkauft einem gutgläubigen Käufer ein wertvolles Bild und erhält den Kaufpreis. Nachträglich erfährt der Käufer, daß der Verkäufer entmündigt ist. Der Vertreter des Verkäufers (der Sachwalter) hat nun das Recht, vom Käufer das Bild zurückzuverlangen. Dieser muß wohl dem Käufer den Kaufpreis zurückzahlen, jedoch nur insoweit, als der Kaufpreis oder ein Kaufpreisanteil noch vorhanden ist oder zum Vorteil des Behinderten verwendet wurde.

Ungültige Vertragsabschlüsse Sehr häufig sind auch die Fälle ungültiger Vertragsabschlüsse mit sehr alten Menschen, zum Beispiel wenn jemand kurz vor seinem Tod in einem Zustand geistiger Verwirrung wesentliche Vermögenswerte an Freunde außerhalb der Familie verschenkt. Hier werden dann die Erben den oder die Empfänger sehr oft auf Rückgabe des Geschenkes klagen, und zwar mit der Begründung, daß der Verstorbene zum Zeitpunkt der Schenkung aus Altersgründen nicht mehr geschäftsfähig war. Vertragsabschlüsse mit geschäftsunfähigen Personen können also ganz erhebliche Gefahren mit sich bringen. Bei dem Geschäft mit einem Entmündigten kann es sogar ohne weiteres vorkommen, daß der Käufer nicht nur das Kaufobjekt zurückgeben muß, sondern auch den Kaufpreis endgültig verliert.

In vielen Fällen besteht zunächst der äußere Anschein eines gültig zustande gekommenen Vertrages durch eine „übereinstimmende Willenserklärung“, erweist sich dann aber als falsch. Die österreichische Rechtsordnung verlangt nämlich, daß die Einwilligung zu einem Vertrag

4 Bedingungen

- frei
- ernstlich
- bestimmt oder bestimmbar
- verständlich

erklärt werden muß. Wenn auch nur eine dieser Bedingungen nicht erfüllt ist, entsteht kein Vertrag. Wer zum Beispiel einem Erpresser in einer Not-situation verspricht, ihm Geld zu geben, ist an diese Zusage nicht gebunden. Er ist ja in seiner Willenserklärung nicht frei und würde sie nicht abgeben, wenn er nicht unter Zwang stünde.

Eine Wette im Scherz

Oder: Zwei Freunde machen eine Autofahrt im strömenden Regen. Da hat das Auto plötzlich eine Panne. Der eine sagt nun zum anderen: „Wenn du den Schaden beheben kannst, ohne daß ich aussteigen muß und naß werde, bekommst du öS 100000,—.“ Sein Freund steigt aus und behebt den Schaden tatsächlich so, daß der andere nicht naß wird. Trotzdem hat er keinen Anspruch auf die öS 100000,—, da die Erklärung seines Freundes als Scherz gemeint war. Solche Willenserklärungen gelten nicht als „ernstlich“.

Allgemein gehaltenen Zusagen gelten nicht

Ein Fall aus der Praxis: Ein Mann schloß mit einer Frau einen Vertrag, worin er sich dazu verpflichtete, ihr eine sorgenfreie Zukunft zu garantieren. Seine Willenserklärung wurde vom Gericht als ungültig und unverbindlich angesehen, weil sie völlig „unbestimmt und unbestimmbar“ war. Für die Frau wäre es besser gewesen, wenn sich der Mann verpflichtet hätte, ihr

etwa jeden Monat einen bestimmten Geldbetrag zu zahlen. Dann wäre seine Willenserklärung „bestimmt“ und somit verbindlich gewesen.

Unwahrscheinlich, aber immerhin denkbar ist auch folgender Fall: Ein Vertragspartner verpflichtet sich dem anderen gegenüber, ihm eine Sache gleichzeitig zu verkaufen und zu vermieten. Eine derartige Willenserklärung ist, da sich Kauf und Miete in dieser Form begrifflich ausschließen, nicht verständlich und daher unwirksam. Mietkauf und Leasing bedeuten aber etwas anderes und werden an anderer Stelle behandelt.

Kaufen und gleichzeitig mieten?

Siehe auch Seite 186

Das letzte Beispiel führt außerdem direkt zur wichtigsten Auslegungsregel im österreichischen Vertragsrecht: Sehr oft kommt es vor, daß Verträge undeutlich, unvollständig, falsch, ja sogar auf den ersten Blick unverständlich formuliert werden. Hier darf man es sich nicht leichtmachen und einfach sagen: Der Vertragswille wurde „unverständlich“ erklärt, daher ist kein gültiger Vertrag zustande gekommen. Ganz im Gegenteil: Zunächst einmal hat man von der Vermutung auszugehen, daß die Vertragspartner eine gültige Regelung treffen wollten und sich nur in der Wortwahl geirrt haben.

Das österreichische Gesetz bestimmt hier, daß es bei der Auslegung von Verträgen notwendig ist, die Absicht der Parteien zu erforschen und den Vertrag so zu verstehen, wie es der Übung des redlichen Verkehrs zwischen anständigen Menschen entspricht. Ausdrücklich wird vorgeschrieben, daß bei der Vertragsauslegung „nicht an dem buchstäblichen Sinne des Ausdrucks zu haften“ ist.

Interpretation von Verträgen

Wenn etwa in einer Vertragsurkunde steht, „Herr Anschütz schenkt Herrn Maier sein Auto gegen Zahlung von öS 100000,—“, so ist diese Formulierung völlig sinnwidrig; eine Schenkung setzt nämlich begrifflich voraus, daß man dafür keine Gegenleistung erbringt. Ergibt jedoch die Auslegung, vor allem durch klärende Fragen an die Vertragspartner, daß sie sich im Wort geirrt haben, also beispielsweise von einer Schenkung geschrieben, jedoch einen Kauf gemeint haben, dann ist trotz falscher Wortwahl dennoch ein gültiger Kaufvertrag zustande gekommen.

Wie man aus einem Vertrag herauskommt

Es geschieht gar nicht selten, daß jemand einen Vertrag abschließt, den er hinterher bereut. Kann man aus solchen Verträgen wieder herauskommen, und - wenn ja - wie geht das? Die Antwort auf diese Fragen ist grundsätzlich nur im konkreten Einzelfall möglich.

Ganz allgemein gilt, daß ein Vertrag nur einvernehmlich, also durch sämtliche Vertragspartner gemeinsam, aufgelöst werden kann. Ein einzelner Vertragspartner kann gegen den Willen des oder der anderen Vertragspartner die Auflösung des Vertrages nicht erzwingen. Von diesem Grundsatz gibt es aber Ausnahmen.

Man spricht davon, einen Vertrag „anzufechten“, also danach zu streben, ihn aufzuheben. Im Gegensatz zur Nichtigkeit, bei der ein gültiger Vertrag gar nicht erst zustande kommt, richtet sich eine gesetzlich zulässige Anfechtung darauf, einen zustande gekommenen Vertrag aufzuheben. Man darf aber nicht verschweigen, daß die Abgrenzung zwischen Nichtigkeit und Anfechtung fließend ist und es in der Praxis zu jeder in diesem Zusammenhang erwähnten Regel Ausnahmen gibt.

Man kann einen Vertrag anfechten

Wenn der Vertrag auf einem Irrtum beruht

Der „klassische“ Anfechtungsgrund ist der Irrtum. Seine gesetzliche Regelung und die damit verbundenen Probleme sind so wichtig, und ihre Diskussion erfordert demzufolge so viel Raum, daß in diesem Rahmen andere Anfechtungsgründe (etwa List, unberechtigte und begründete Furcht) ausgeklammert werden müssen. Das Irrtumsrecht hat die Aufgabe, einen Kompromiß zwischen zwei entgegengesetzten Interessenlagen zu finden:

Einerseits soll jeder Vertragsbeteiligte darauf vertrauen können, daß die Zusage seines Vertragspartners endgültig verbindlich ist. Schließlich regelt ein Vertrag ja häufig ganz wesentliche Dinge, erfordert oft einen großen finanziellen Aufwand und macht viel Arbeit. In vielen Fällen bildet ein Vertrag die Grundlage für weitere Verträge und Verpflichtungen, bedeutet, daß andere, ursprünglich ins Auge gefaßte Alternativen nicht weiterverfolgt werden und dergleichen mehr. Jeder Vertragspartner hat daher das berechtigte Interesse, auf die Gültigkeit und Verbindlichkeit der einmal abgeschlossenen Vereinbarung vertrauen zu können.

Andererseits kann ein etwaiger Irrtum völlig unverschuldet sein, und dann ist es für den Irrenden oft geradezu unzumutbar, trotz des erkannten Irrtums weiter zum Vertrag stehen zu müssen. Es sind Fälle denkbar — sie ereignen sich auch tagtäglich —, wo man aus einem Irrtum heraus geradezu ruinöse Fehlentscheidungen trifft. Das Interesse des sich wesentlich Irrenden ist natürlich darauf gerichtet, irgendwie aus seinen vertraglichen Verpflichtungen herauszukommen.

Vertragsaufhebungen sind immer Kompromißlösungen

Es ist leicht einzusehen, daß das Gesetz keinen völlig befriedigenden Ausgleich des Interessengegensatzes zwischen dem irrenden und dem nicht irrenden Vertragsbeteiligten anbieten kann. Einer der Partner wird, je nachdem, ob es zu einer Vertragsaufhebung kommt oder nicht, immer unzufrieden sein. Unabhängig davon hat aber das österreichische Recht eine Irrtumsregelung gefunden, die in der allgemeinen Rechtspraxis ganz hervorragend funktioniert.

Grundsätzlich (im juristischen Sprachgebrauch) muß man davon ausgehen, daß ein Vertrag nicht angefochten werden kann. Der nicht irrende Teil soll darauf vertrauen können, daß die Erklärung seines Vertragspartners endgültig verbindlich und durchsetzbar ist.

Ein weises Prinzip, denn wäre dem nicht so, könnte man auf keine Erklärung vertrauen. Es dient aber auch der Irrtumsverhinderung. Jeder, der einen Vertrag abschließt, muß damit rechnen, daß er sich dadurch bindet und erzwingbare Verpflichtungen eingeht; er wird daher angehalten, sich den Abschluß eines Vertrages sehr genau zu überlegen. Jedoch kein Grundsatz ohne Ausnahmen: Der Irrtum berechtigt bloß ausnahmsweise zur Vertragsanfechtung.

Was gilt als ein wesentlicher Irrtum?

Zunächst muß es sich um einen „wesentlichen“ Irrtum handeln. Wesentlich ist ein Irrtum, ohne den der Irrende den Vertrag überhaupt nicht abgeschlossen hätte. (Jemand kauft zum Beispiel einen Pkw als Neuwagen; nachträglich stellt sich jedoch heraus, daß dies ein Irrtum war und der Wagen bereits drei Jahre gefahren wurde.) Unwesentliche Irrtümer berechtigen nicht zur Vertragsanfechtung. Trotzdem kann es in einem solchen Fall aber sehr wohl Ansprüche auf eine Geldentschädigung geben. Selbst wesentliche Irrtümer berechtigen jedoch nicht in allen Fällen zur Vertragsaufhebung. Es muß vielmehr noch eine der drei folgenden Voraussetzungen vorliegen:

- Der Irrtum muß vom anderen Vertragspartner veranlaßt worden sein
- Der Irrtum hätte dem anderen Vertragspartner offensichtlich auffallen müssen
- Der Irrtum konnte noch rechtzeitig aufgeklärt werden. Rechtzeitig heißt in diesem Zusammenhang, daß der andere, nicht irrende Vertragspartner noch keine rechtlichen oder wirtschaftlichen Verfügungen im Vertrauen auf die Verbindlichkeit des Vertrages abgeschlossen hat

Welche Voraussetzungen müssen noch vorliegen?

Alle anderen Irrtümer, seien sie noch so schwerwiegend, berechtigen nicht zur Vertragsaufhebung. Dazu drei konkrete Beispiele:

Herr Meier verkauft Herrn Müller ein Bild als echt, von dem sich nachträglich herausstellt, daß es unecht ist. Herr Müller war also beim Kauf in einem Irrtum befangen, der von Herrn Meier „veranlaßt“ wurde, da er eben ein unechtes Bild als echt anbot. Dabei ist es rechtlich gleichgültig, ob Herr Meier von der Unechtheit wußte oder nicht, ob er also ein Betrüger oder völlig gutgläubig war. „Veranlassen“ heißt juristisch nur, daß der Irrtum vom Vertragspartner her seinen Ausgang nahm.

Die Geschichte mit dem unechten Bild

Herr Müller kauft aus einem Irrtum heraus Herrn Meier ein geringwertiges Bild um einen hohen Preis ab. Wenn nun Herr Meier das Mißverhältnis zwischen dem vereinbarten Preis und dem tatsächlichen Wert des Bildes hätte auffallen müssen, kann der irrende Herr Müller den Kauf anfechten.

Herr Müller geht in eine Buchhandlung und kauft dort ein Buch, das er seinem Freund schenken möchte. Der Vertrag ist bereits dadurch zustande gekommen, daß sich der Verkäufer und der Kunde über das bestimmte Buch und den Kaufpreis einig geworden sind. Noch in der Buchhandlung bekommt Herr Müller Bedenken, ob sein Freund das Buch nicht schon habe. Er ruft ihn von der Buchhandlung aus an, und der Freund bestätigt, das Buch bereits zu haben. Herr Müller hat also das Buch in der irrigen Annahme gekauft, sein Freund besäße es noch nicht. Da dieser Irrtum jedoch „rechtzeitig“ aufgeklärt wurde, kann er vom Vertrag zurücktreten.

Von grundlegender Bedeutung ist auch die Antwort auf die Frage, was ein Vertragsbeteiligter verlangen kann, wenn sein Partner den vertraglichen Verpflichtungen nicht rechtzeitig nachkommt. Zunächst ist vor allem das maßgeblich, was die Parteien für diesen Fall vereinbart haben. Haben sie dazu nichts vereinbart, werden die gesetzlichen Bestimmungen angewendet. Hier unterscheidet man nun zwei Arten von Verträgen, die „Zielschuld-Verhältnisse“ und die „Dauerschuldverhältnisse“. Zielschuldverhältnisse sind solche, die eine einmalige Leistung zum Gegenstand haben und beendet sind, wenn die Leistung erbracht wurde, also etwa Kauf, Tausch, Schenkung, Werkvertrag. Von Dauerschuldverhältnissen hingegen spricht man dann, wenn ein über längere Zeit andauerndes Verhalten geschuldet wird oder periodisch wiederkehrende Leistungen zu erbringen sind. Diese Verträge erlöschen also nicht durch eine einmalige Leistung (zum Beispiel: Dienst- bzw. Arbeitsvertrag, Miete).

Was sagt das Gesetz?

Wird nun der Vertragspartner eines Zielschuldverhältnisses säumig, liefert also beispielsweise ein Tischler den Tisch, den anzufertigen er sich verpflichtet hat, nicht zum vereinbarten Zeitpunkt, so gilt folgende Regelung: Der Besteller kann bei Verzug nicht gleich vom Vertrag zurücktreten, er hat vielmehr zwei Möglichkeiten. Entweder besteht er weiterhin auf der Erfüllung des Vertrages (Lieferung des bestellten Tisches), oder er setzt seinem säumigen Vertragspartner unter Androhung des Rücktritts eine ange-

Zielschuld-Verhältnisse

messene Frist zur Vertragserfüllung. Erst dann, wenn diese Frist fruchtlos verstrichen ist, kann er den Vertrag als aufgelöst betrachten und ein allenfalls bezahltes Entgelt zurückfordern.

Die Verpflichtung, vor einer Vertragsauflösung eine Nachfrist zu setzen, ist sehr sinnvoll. Oft ist eine zeitgerechte Vertragserfüllung nur aus widrigen, vielleicht völlig unverschuldeten Umständen heraus nicht möglich gewesen. Der säumige Schuldner soll daher noch einmal eine Chance haben, seinen Verpflichtungen in einer angemessenen Nachfrist nachzukommen. Nur wenn er diese Chance nicht nützt, kann der Vertrag endgültig aufgehoben werden.

*Dauerschuld-
verhältnisse*

Bei Dauerschuldverhältnissen wäre eine derartige Regelung sinnlos. Sie enden ja nicht mit einer Leistung oder Zahlung, sondern werden vielmehr für einen bestimmten Zeitraum oder auf eine von vornherein gar nicht festgelegte Zeit abgeschlossen. Bei Dauerschuldverhältnissen bestimmt nun das Gesetz, daß keine unbedingte Bindung auf lange Zeit bestehen soll. Die Vertragspartner sollen vielmehr die Möglichkeit haben, aus wichtigen Gründen das Vertragsverhältnis auch vorzeitig aufzulösen, etwa weil sich die Voraussetzungen, unter denen es eingegangen wurde, grundlegend geändert haben.

*Unbefristete
Verträge*

Wurde überhaupt keine Vertragszeit festgelegt - man spricht dann von einem Abschluß „auf unbestimmte Zeit“ -, kann der Vertrag auch ohne wichtige Gründe jederzeit, allenfalls unter Einhaltung einer bestimmten Kündigungsfrist, aufgelöst werden. Dementsprechend sind Dauerschuldverhältnisse, wenn nicht verbindliche Vereinbarungen oder zwingende Gesetzesvorschriften entgegenstehen, auch durch einseitige Willenserklärung eines jeden Vertragspartners auflösbar, und zwar

- entweder durch Kündigung unter Einhaltung bestimmter Kündigungsfristen zu bestimmten Kündigungsterminen, wobei kein Grund für die Kündigung angegeben werden muß, oder
- durch Erklären der sofortigen Auflösung, wenn es einen wichtigen Grund dafür gibt

*Siehe auch
Seile 277-284*

So kann zum Beispiel ein Arbeitsverhältnis vom Arbeitgeber genauso wie vom Arbeitnehmer einseitig durch Kündigung aufgelöst werden - unter Einhaltung bestimmter Kündigungsfristen und -termine. Liegt jedoch ein wichtiger Grund vor (etwa: der Arbeitgeber zahlt das vereinbarte Gehalt nicht, oder der Arbeitnehmer macht sich der Trunkenheit am Arbeitsplatz schuldig), kann der Arbeitnehmer bzw. Arbeitgeber das Arbeitsverhältnis sofort auflösen, ohne eine Kündigungsfrist einhalten zu müssen.

Bei Dauerschuldverhältnissen sind also Nachfristen als Voraussetzung für Auflösbarkeit nicht vorgeschrieben und in der Regel auch nicht denkbar. Aber auch hier gibt es Ausnahmen. Die häufigsten Dauerschuldverhältnisse, nämlich Wohnungsmiete und Arbeitsvertrag, sind in Österreich durch zahlreiche zwingende Vorschriften gekennzeichnet. Daher sind ihnen in diesem Buch eigene Kapitel gewidmet.

Sowohl bei Zielschuldverhältnissen als auch bei Dauerschuldverhältnissen ist natürlich denkbar, daß durch den Leistungsverzug ein Schaden entsteht. Hier bestimmt das Gesetz, daß der geschädigte Vertragspartner vom säumigen Schuldner, unabhängig von allen eben genannten Rechten, auch Schadensersatz verlangen kann, sofern der Schaden vorsätzlich oder fahrlässig herbeigeführt wurde.

Die allgemeinen Geschäftsbedingungen

Größere Unternehmen, wie etwa Banken, Speditionen und Versicherungen, schließen täglich zahlreiche, fast inhaltsgleiche Verträge ab. Man denke etwa an die unzähligen Sparkonten, die Tag für Tag bei den Banken eröffnet werden. Derartige Massenverträge können nicht in jedem Fall individuell ausgehandelt und ausgearbeitet werden. Vielmehr sind die Unternehmen schon aus Gründen der Wirtschaftlichkeit gezwungen, sogenannte Sammelverträge zu verwenden. Diese Vertragsformulare mit meist zahlreichen Einzelbestimmungen werden dann dem konkreten Vertragsverhältnis zugrunde gelegt. Weil sie inhaltlich nicht nur auf einige wenige Vertragsverhältnisse anwendbar sind, sondern vielmehr allgemein für alle gleichartigen Verträge, spricht man von allgemeinen Geschäftsbedingungen.

*Allgemeine
Richtlinien*

Solche allgemeinen Geschäftsbedingungen gibt es aber nicht nur im Verhältnis zwischen einem bestimmten Unternehmen und seinen zahlreichen Kunden, sondern vor allem auch zwischen gleichartigen Unternehmen und deren Vertragspartnern.

So haben die Banken „allgemeine Geschäftsbedingungen der österreichischen Kreditunternehmungen“ herausgegeben, die generelle Vertragsbestimmungen über Kontoeröffnung und Kontoführung, Abwicklung der Geschäftsverbindung, Sicherheiten, Handel mit Wertpapieren und anderen Werten, Handel mit Devisen und Valuten, Wechsel- und Scheckverkehr und vieles andere enthalten. Die Versicherungen haben ebenfalls zahlreiche Geschäftsbedingungen herausgegeben: zum Beispiel allgemeine Bedingungen für die Haftpflichtversicherung, für die Rechtsschutzversicherung, die Einbruchversicherung usw. Die Spediteure arbeiten nach den „Allgemeinen Österreichischen Speditionsbedingungen“ (AÖSp). Für viele Gewerbe gibt es eigene „Ö-Normen“, die schablonenhaft allgemeine Vertragsbestimmungen enthalten.

*Siehe auch
Seite 62*

Vor- und Nachteile

Allgemeine Geschäftsbedingungen bringen sowohl für die Unternehmen als auch für die Kunden Vorteile. Die Vorteile für das Unternehmen liegen auf der Hand: Die Mühe, ständig wiederkehrende und gleichartige Verträge jedesmal neu auszuhandeln, entfällt

Vieles wird einfacher: Man muß nicht mit Ausnahmereinbarungen rechnen; das Personal kann leichter eingearbeitet werden. Letztlich verstärken allgemeine Geschäftsbedingungen auch die rechtliche und wirtschaftliche Position des Unternehmens gegenüber dem Kunden. Wenn er diese Grundlagen nicht annimmt, wird es in aller Regel zu keinem Geschäftsabschluß kommen.

Dem Kunden bleibt daher, wenn er einen Vertrag abschließen will, gar nichts anderes übrig, als die ihm vorgelegten Geschäftsbedingungen vorbehaltlos zu akzeptieren. Bloß wirtschaftlich starken Großkunden gelingt es gelegentlich, für ihre Verträge Änderungen der allgemeinen Geschäftsbedingungen zu erwirken.

*Der Kunde muß
die allgemeinen
Geschäfts-
bedingungen
akzeptieren*

Diese starke Position kann das Unternehmen natürlich auch zu seinen Gunsten nutzen und Regelungen zur Bedingung machen, die den Kunden benachteiligen. Ein typisches Beispiel unter vielen dafür, wie etwa Banken

die allgemeinen Geschäftsbedingungen sehr stark im eigenen Interesse formulieren, sind die allgemeinen Geschäftsbedingungen der österreichischen Kreditunternehmen. Da heißt es unter anderem:

Geschäftsbedingungen der Kredit-Unternehmen

„Kommt der Kunde seinen Verbindlichkeiten bei Fälligkeit nicht nach oder gerät er mit der Bestellung oder Verstärkung von Sicherheiten in Verzug, so ist die Kreditunternehmung befugt, Sicherheiten welcher Art immer unter Einhaltung der zwingenden gesetzlichen Bestimmungen ohne gerichtliches Verfahren und unter tunlichster Rücksichtnahme auf den Kunden zu verwerten. Unter mehreren Sicherheiten hat die Kreditunternehmung die Wahl. Die Kreditunternehmung kann jedoch auch dann, wenn sie über Sicherheiten verfügt, im Interesse der raschen Regelung ihrer Forderung zunächst in einem sonstigen Vermögen des Kunden Befriedigung suchen.

Einer Androhung der Verwertung, der Einhaltung einer Frist und der Ausbedingung sofortiger Bezahlung des Kaufpreises bedarf es nicht. Eine Abweichung von der regelmäßigen Art des Pfandverkaufes kann nicht verlangt werden. Die Kreditunternehmung wird nach Möglichkeit Ort, Zeit und Art der Verwertung mitteilen, ohne aber eine Verpflichtung hierzu zu übernehmen.“

Weitreichende Sicherheiten für die Bank

Um das ganze Ausmaß dieser Bestimmung zu durchschauen, muß man wissen, daß als Sicherheit für die Ansprüche der Bank alle „Werte und Wertgegenstände jeder Art“ dienen, die irgendeine Stelle der Bank für ihre Kunden verwaltet. Außerdem sind nicht nur fällige Ansprüche gemeint, sondern auch bedingte und befristete. Welche Folgen das für den Bankkunden haben kann, soll folgendes Beispiel deutlich machen:

Ein Kunde hat ein Sparkonto und zwei Girokonten bei einer Bank. Mit einem Girokonto gerät er ins Soll. Die Bank hat nun das Recht, ohne jede Vorwarnung eine Umbuchung von einem Konto, das einen Habenstand aufweist, auf das nicht gedeckte Konto vorzunehmen. Wenn nun der abgebuchte Betrag etwa für einen Geschäftspartner des Bankkunden bestimmt war, kann man sich leicht vorstellen, welche bösen Überraschungen da möglich sind.

Ein anderer Fall: Ein Kunde hat bei einer Bank ein Girokonto, das durch eine Bürgschaft oder ein Sachpfand (etwa eine Liegenschaft) abgesichert ist. Überdies hat er bei der gleichen Bank Wertgegenstände im Safe deponiert. Wenn nun der Kunde einmal sein Girokonto überzieht, kann die Bank sofort auf die Wertgegenstände im Safe zurückgreifen. So kann sie sich die manchmal mühsame und zeitraubende Einlösung der (im konkreten Fall) vereinbarten Sicherheit der Bürgschaft oder des Sachpfandes ersparen. Eine Möglichkeit, mit der der Bankkunde sicher nicht gerechnet hat.

Der Vorteil für den Kunden: ein hohes Maß an Rechtssicherheit

Über solchen Problemen darf man aber nicht vergessen, daß die allgemeinen Geschäftsbedingungen auch für die Kunden durchaus vorteilhaft sein können. Zunächst verschaffen sie, da zumeist die wesentlichen Vertragspunkte sehr ausführlich geregelt werden, ein überdurchschnittliches Ausmaß an Rechtssicherheit. Der Kunde hat die Möglichkeit, sich anhand der Geschäftsbedingungen genau über die wesentlichen Fragen zu informieren, mit denen er in der betreffenden Geschäftsverbindung möglicherweise zu tun haben wird. „Regelungslücken“ sind also relativ selten. Während bei

individuell ausgestalteten Verträgen sehr oft bloß die wesentlichen Vertragsbestimmungen ausgehandelt werden und für Nebenbestimmungen die gesetzlich vorgeschriebene Regelung gilt („soweit in diesem Verträge nichts anderes vereinbart ist, gelten die Bestimmungen des ABGB und des Ges.m.b.H.-Gesetzes“), regeln allgemeine Geschäftsbedingungen meistens auch die Nebenbestimmungen im einzelnen.

Dazu kommt noch, daß die wichtigsten allgemeinen Geschäftsbedingungen immer wieder von den Gerichten in verschiedenen Streitfällen überprüft werden. Die Gerichte fällen regelmäßig Grundsatzurteile, die eine recht umfangreiche Orientierungshilfe geben. Daraus entsteht eine weitergehende Rechtssicherheit, und viele Fallentscheidungen werden vorhersehbar. In dieser Hinsicht gleichen Geschäftsbedingungen durchaus Gesetzen, die ja auch ständig von den Gerichten ausgelegt werden müssen.

Gerichte geben Orientierungshilfe

Dennoch sind allgemeine Geschäftsbedingungen für den Durchschnittsbürger und Nichtfachmann oft eine Quelle weitreichender Gefahren und Nachteile. Die Praxis lehrt, daß man sich beim sogenannten Kleingedruckten mit Mißtrauen wappnen, sorgfältig und in Ruhe lesen sowie im Zweifel einen neutralen Fachmann fragen sollte, bevor man etwas unterschreibt. Die häufigsten Nachteile allgemeiner Geschäftsbedingungen lassen sich etwa so zusammenfassen:

Und was sind die Nachteile?

- Allgemeine Geschäftsbedingungen stellen oft einseitig die Interessen des Unternehmens in den Vordergrund
- Umgekehrt werden die Interessen des Kunden oft zu wenig berücksichtigt, in gewissen Fällen sogar in kraß sittenwidriger Weise beeinträchtigt
- Der Kunde ist kein „gleichberechtigter“ Vertragspartner, er ist der wirtschaftlich und rechtlich schwächere Teil. Er wird vor die für ihn unbefriedigende Alternative gestellt, entweder den Vertrag entsprechend den allgemeinen Geschäftsbedingungen abzuschließen oder überhaupt keinen Vertrag einzugehen
- Allgemeine Geschäftsbedingungen enthalten oft versteckte Klauseln, richtige „Stolpersteine“, mit denen der Kunde nicht rechnet
- Allgemeine Geschäftsbedingungen sind oft unübersichtlich und nur schwer verständlich, da sie zahlreiche Detailregelungen enthalten, die für den konkreten Vertrag möglicherweise gar nicht von Bedeutung sind. Überdies sind sie oft in einer für Laien nur schwer verständlichen Juristensprache abgefaßt
- In der Praxis werden die Geschäftsbedingungen meist nicht durchgesprochen; der Kunde wird nicht entsprechend belehrt. Er akzeptiert die Bedingungen oft ungelesen in dem Bewußtsein, daß er sich ihnen nicht entziehen kann.

Vorsicht vor versteckten Klauseln

Bestimmungen gegen Mißbrauch

Wegen der zahlreichen Gefahren für den Kunden eines Unternehmens, das allgemeine Geschäftsbedingungen verwendet, haben die österreichischen Gerichte in jahrzehntelanger Praxis Rechtsgrundsätze entwickelt, die einen Mißbrauch von Geschäftsbedingungen soweit wie möglich verhindern sollen. Nach dieser Rechtsprechung muß sehr genau überprüft werden, ob allgemeine Geschäftsbedingungen im Einzelfall überhaupt anzuwenden sind. Dies ist selbstverständlich dann der Fall, wenn ihre Anwendung aus-

Rechtsgrundsätze gegen den Mißbrauch

drücklich oder durch schlüssiges Verhalten vereinbart wurde. Wenn nun Geschäftsbedingungen als vereinbart gelten, heißt das aber noch immer nicht, daß auch alle ihre Bestimmungen gelten. Dazu hat der Oberste Gerichtshof den Grundsatz entwickelt, daß sittenwidrige Bestimmungen nichtig sind. Der Kunde ist überdies nur insoweit an allgemeine Geschäftsbedingungen gebunden, als sich die Bestimmungen im Rahmen des Üblichen halten und nichts vorschreiben, was in ihnen nicht vermutet werden kann.

*Siehe auch
Seite 402, 403*

Diese Grundsätze hat der österreichische Gesetzgeber im Jahr 1977 durch eine Novelle zum Allgemeinen Bürgerlichen Gesetzbuch im Rahmen des Konsumentenschutzgesetzes in Gesetzesform gebracht. So steht nun ausdrücklich im Gesetz, daß Bestimmungen ungewöhnlichen Inhaltes in allgemeinen Geschäftsbedingungen oder Vertragsformblättern, die ein Vertragspartner verwendet hat, dann nicht Vertragsbestandteil werden, „wenn sie dem anderen Teil nachteilig sind und er mit ihnen auch nach den Umständen, vor allem nach dem äußeren Erscheinungsbild der Urkunde, nicht zu rechnen brauchte; es sei denn, der eine Vertragsteil hat den anderen besonders daraufhingewiesen“.

*Nachteile, wo
man sie nicht
erwartet*

Das Gesetz bietet also zunächst Schutz vor überraschenden und nicht erwarteten nachteiligen Klauseln. Es hat den Zweck, die anscheinend unausrottbare, aber unredliche Praxis mancher Leute möglichst abzustellen, die ihren Kunden an unerwarteter Stelle (und womöglich noch im „Kleingedruckten“) nachteilige Bestimmungen in die Verträge schmuggeln, um sie zu übervorteilen. Besonders eindrucksvoll zeigt sich dieses Vorgehen am Beispiel eines Falles, der vor ein österreichisches Gericht kam:

Eine Möbelfirma verwendete Vertragsformulare, die einen Vertragspunkt enthielten, der fettgedruckt mit „Zahl der Vertragsausfertigungen“ überschrieben war.

Der erste Absatz dieser Vertragsbestimmung lautete: „Dieser Vertrag wird in zwei Originalurkunden und zwei Abschriften errichtet.“ Der zweite Absatz lautete: „Der Verkäufer hat das Recht, von diesem Verträge bis zur Auslieferung des Vertragsobjektes jederzeit zurückzutreten, ohne daß der Käufer hieraus einen Schadensersatzanspruch ableiten könnte.“

*Nicht im Sinne
des Gesetzes*

Ganz offensichtlich hält dieser zweite Absatz der gesetzlichen Vorschrift nicht stand: Zunächst ist er für den Kunden nachteilig, da er eine gesetzlich nicht vorgesehene Rücktrittsmöglichkeit und die Befreiung von einer eventuellen Schadensersatzpflicht enthält. Überdies ist er aber so „unsystematisch“ an einer unerwarteten Stelle eingereiht, daß der Kunde nach dem äußeren Erscheinungsbild der Urkunde mit dieser Bestimmung an dieser konkreten Stelle beim besten Willen nicht rechnen konnte, sondern nach der Überschrift in diesem Absatz eine unwesentliche Formalität vermuten mußte.

Nur dann, wenn die Möbelfirma ausdrücklich auf die Bestimmung des erwähnten zweiten Absatzes hingewiesen und der Kunde sie akzeptiert hätte, wäre sie Vertragsbestandteil geworden. Das Gesetz bietet aber nicht nur Schutz gegen ausbeuterische, wucherische und sonstige Klauseln, die nichtig sind, sondern auch gegen Nebenklauseln, die einen Vertragsteil gröblich benachteiligen.

*Was besagt die
Freizeichnungs-
klausel?*

Die geradezu klassischen Fälle einer solchen „gröblichen Benachteiligung“ sind die sogenannten Freizeichnungsklauseln, die man oft antrifft und die darauf hinauslaufen, daß der Unternehmer seinem Kunden nicht

für Schadensersatz oder Gewährleistung haftet. Nach geltender Rechtsprechung muß der Kunde, der eine derartige Klausel akzeptiert hat, sie trotzdem nicht oder nur in sehr beschränktem Ausmaß gegen sich gelten lassen. Der Ausschluß eines Anspruches auf Ersatz eines vorsätzlich oder grob fahrlässig zugefügten Schadens ist ebenso sittenwidrig wie ein Gewährleistungsausschluß hinsichtlich verborgener Mängel, die erst nachträglich zum Vorschein kommen.

Was sagt die geltende Rechtsprechung?

Durch die gesetzliche Neuregelung wurde den Verwendern von Geschäftsbedingungen oder Vertragsformblättern, die gesetz- oder sittenwidrige Bestimmungen enthalten, auch in anderer Hinsicht das Leben schwerer gemacht: Wer nämlich derartige Geschäftsbedingungen und Formblätter verwendet, kann auf Unterlassung geklagt werden. Das Klagsbegehren ist darauf gerichtet, daß der Verwender in Zukunft gesetz- oder sittenwidrige Vertragsbestimmungen aus seinen Formularen herausnimmt und sie auch tatsächlich nicht anwendet.

Möglichkeit der Unterlassungsklage

Als Kläger können in solchen Fällen nicht nur die beeinträchtigten Kunden, sondern auch Institutionen auftreten, die selbst gar nicht in den konkreten Geschäftsfall verwickelt sind, nämlich die Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft, der Österreichische Gewerkschaftsbund, der Verein für Konsumenteninformation usw. Wer also über seinen eigenen Fall hinaus ein Interesse daran hat, daß gesetz- und sittenwidrige Klauseln aus Formularen verschwinden, kann sich an eine dieser Einrichtungen wenden, die dann entscheidet, ob sie eine sogenannte „Verbandsklage“ einbringt oder nicht. Bringt sie eine derartige Klage ein, kann sie neben Unterlassung auch eine Urteilsveröffentlichung in geeigneten Zeitungen oder Zeitschriften begehren. Gerade das tut weh: Zunächst wird das gesetz- bzw. sittenwidrig handelnde Unternehmen geradezu an den Pranger gestellt; dann hat es die oft ganz beachtlichen Kosten der Urteilsveröffentlichung zu zahlen; und schließlich kann es mit dem, was ihm da verboten wurde, künftig keine unsauberen Geschäfte mehr machen.

Verbandsklage

Konsumentenschutz

In den letzten Jahrzehnten haben sich die Rechtsgeschäfte, mit denen der durchschnittliche Verbraucher seinen Bedarf deckt, sehr gewandelt. Zunächst ist der Anteil der „anonymen“ Rechtsgeschäfte zwischen Vertragspartnern, die sich bloß anlässlich des Vertragsabschlusses oder auch nicht einmal dabei kennenlernen (Versandgeschäft), ungeheuer angestiegen. Dies hat bewirkt, daß gewisse psychologische Schranken gegen aggressive oder gar unredliche Geschäftspraktiken, die auf persönlicher Bekanntschaft beruhen, weggefallen sind.

Was sind anonyme Rechtsgeschäfte?

Hinzu kommt, daß der einzelne Verbraucher heutzutage bei Vertragsabschlüssen vermehrt Großunternehmen gegenübersteht, die entsprechende Rechtsgeschäfte massenweise abwickeln und daher weniger am Einzelgeschäft als am Durchsehn irtserfolg interessiert sind. Die wirtschaftliche Stärke der meisten Großunternehmen steht auch im krassen Gegensatz zur durchschnittlichen Finanzkraft des Konsumenten. Die Gefahr, daß das Unternehmen seine Stärke zu Lasten des anonymen kleinen Mannes ausübt, ist daher nicht von der Hand zu weisen. Der modernen Wirtschaft stehen

überdies wissenschaftlich ausgeklügelte Methoden der Werbung zur Verfügung, denen viele Menschen oft hilflos ausgeliefert sind. Letztlich werden auch die angebotenen Produkte selbst immer komplizierter. Eine sachgerechte Überprüfung auf allfällige Mängel ist daher in vielen Fällen völlig unmöglich, weil der Nichtfachmann sehr schnell technisch oder kaufmännisch überfordert ist.

*Warum über-
Haupt Ver-
braucherschutz?*

Dieser wirtschaftliche Wandel führte nun zwangsläufig zur Forderung nach mehr Verbraucherschutz. Den Verbrauchern sollen bessere Möglichkeiten als bisher zur Verfügung stehen, sich beim Abschluß von Verträgen gegen einen Mißbrauch wirtschaftlicher Macht zu wehren.

Für ganz Westeuropa hat der Europarat die Empfehlung ausgesprochen, daß die Regierungen Maßnahmen ergreifen mögen, um die Konsumenten vor unfairen Vertragsbedingungen zu schützen, insbesondere vor unfairen Klauseln in Standardverträgen und anderen Verträgen, bei denen sie nur geringe oder gar keine Möglichkeiten haben, auf den Inhalt der Verträge Einfluß zu nehmen. Darüber hinaus schlug der Europarat vor, grundsätzlich alle Klauseln oder das Zusammenspiel von Klauseln, die eine Ausgewogenheit des ganzen Vertrages zum Kachteil der Konsumenten verhindern, als unfair zu betrachten.

Ein eigenes Gesetz

*Konsumenten-
schutzgesetz
vom 8.3.1979*

Der österreichische Gesetzgeber hat die Forderung nach einem erweiterten Konsumentenschutz aufgegriffen. Das Ergebnis ist das Konsumentenschutzgesetz vom 8. März 1979. Interessant ist nun die Technik, deren sich der Gesetzgeber bedient hat, als er dieses wichtige Gesetz schuf:

- Zunächst wurden, vor allem auf dem Gebiet des Prozeßrechtes, einige für Österreich völlig neue Rechtsbehelfe geschaffen, etwa die Möglichkeit, gegen ein Versäumnisurteil Widerspruch zu erheben
- Zahlreiche Bestimmungen, die bisher nur für bestimmte Rechtsgeschäfte galten, wurden nunmehr für alle Verträge zwischen Unternehmern und Verbrauchern verbindlich. So bestand schon nach dem Ratengesetz im Falle von „Haustürgeschäften“ für den Ratenkäufer die Möglichkeit, innerhalb einer bestimmten Frist vom Kauf zurückzutreten. Diese Möglichkeit wurde nun zugunsten der Konsumenten auf alle Verbrauchergeschäfte ausgedehnt
- Zahlreiche gesetzliche Regelungen dürfen - was sonst im Hinblick auf den Grundsatz der Vertragsfreiheit in der Regel zulässig ist - nicht zum Nachteil des Konsumenten vertraglich abgeändert werden; sie wurden, wie es der Jurist formuliert, im Bereich der Verbrauchergeschäfte zugunsten des Konsumenten für zwingend erklärt. So dürfen - von geringen Ausnahmen abgesehen - die Gewährleistungsvorschriften des Allgemeinen Bürgerlichen Gesetzbuches nicht vertraglich zu Lasten des Konsumenten abgeändert werden. Zum Beispiel ist eine Verkürzung der Gewährleistungsfrist bei unbeweglichen Sachen von den gesetzlich vorgeschriebenen drei Jahren auf ein Jahr durch das Konsumentenschutzgesetz verboten
- In zahlreichen Fällen wurde die ständige Rechtsprechung des Obersten Gerichtshofes in Gesetzesform gegossen. So urteilten die österreichischen Gerichte auch schon vor dem Inkrafttreten des Konsumentenschutzgesetzes, daß ein vertraglicher Ausschluß des Rechtes eines Vertragspartners auf

*Die Gewähr-
leistungsfrist
darf nicht ver-
kürzt werden*

Schadensersatz dann als sittenwidrig gilt, wenn der andere Vertragspartner den Schaden vorsätzlich oder grob fahrlässig verschuldet hat. Jetzt steht dies ausdrücklich im Gesetz

- Schließlich wurde eine neuartige Klagemöglichkeit für bestimmte Institutionen Beschaffen, die selbst nicht durch das Vorgehen eines rechtswidrig handelnden Unternehmens betroffen sind. Während sonst grundsätzlich nur der beeinträchtigte Vertragspartner das Recht hat, den anderen zu klagen, dürfen nun für den Fall, daß gesetz- oder sittenwidrige allgemeine Geschäftsbedingungen oder Vertragsformblätter im Spiel sind, auch bestimmte autorisierte Einrichtungen dagegen vor Gericht ziehen

Ohne Zweifel hat sich der Verbraucherschutz in Österreich wirkungsvoll verbessert Dies soll aber nicht heißen, daß der Verbraucher in Österreich vor dem Inkrafttreten des Konsumentenschutzgesetzes völlig schutzlos dastand wäre.

Wirkungsvoller Schutz

Zunächst haben sich die Gesetze mehr oder weniger um einen halbwegs ausgewogenen Ausgleich zwischen den verschiedenen Interessen ungleicher Vertragspartner bemüht. Insbesondere gibt es aber auch schon lange den allgemeinen Rechtsgrundsatz, daß die Vertragsfreiheit nicht nur durch gesetzliche Verbote beschränkt ist, sondern auch durch das Verbot, eine vertragliche Regelung zu treffen, die dem „Rechtsgefühl aller billig und gerecht Denkenden“ widerspricht.

Besondere Fallstricke

Das Thema Konsumentenschutz ist so groß und so kompliziert, daß Rat an dieser Stelle notwendigerweise allgemein oder lückenhaft bleiben muß. Wer daher im Einzelfall eine erschöpfende und zuverlässige Auskunft über konsumentenrechtliche Probleme braucht, muß unbedingt den Rat eines erfahrenen Fachmannes einholen. Außerdem ist der Anwendungsbereich des Konsumentenschutzgesetzes auf Rechtsgeschäfte zwischen Unternehmern einerseits und Verbrauchern andererseits beschränkt. Für Rechtsgeschäfte zwischen Unternehmern allein (oder Verbrauchern allein) gilt es nicht. Kauft zum Beispiel Herr Müller sein Auto bei einem Händler, gilt das Konsumentenschutzgesetz, kauft er es jedoch bei seinem .Freund, also privat, gilt es nicht.

Bei welchen Geschäften gilt der Konsumentenschutz nicht?

Besonders wichtig ist die Rücktrittsmöglichkeit beim sogenannten Haustürgeschäft. Bekanntlich gelingt es immer wieder besonders gerissenen Verkäufern, ihre Kunden bei unangemeldeten Hausbesuchen zu überrumpeln. Sie nutzen das Überraschungsmoment zum Abschluß eines Vertrages aus, zu dem sich der Verbraucher aus eigenem Antrieb oder bei ausreichender Überlegungszeit nicht entschlossen hätte. Häufige Beispiele dafür sind Zeitschriftenabonnements und Bücherbestellungen. Hier hat der Kunde eine Woche lang das Recht, den Handel rückgängig zu machen. Mehr noch: Der Unternehmer ist sogar verpflichtet, den Verbraucher schriftlich über sein Rücktrittsrecht zu informieren. Der Verbraucher hat also beim Haustürgeschäft die Möglichkeit, seinen möglicherweise unüberlegten Entschluß zu revidieren und den Rücktritt vom Vertrag zu erklären. Hat allerdings der Verbraucher selbst die geschäftliche Verbindung mit dem Unternehmer angebahnt und deshalb bei sich zu Hause den Vertrag abgeschlossen, besteht kein derartiges Rücktrittsrecht.

Haustürgeschäfte

- Siehe auch Seite 61, 62* Interessant und vernünftig ist auch die Regelung für Kostenvoranschläge. Hier gibt es für den Konsumenten immer wieder böse Überraschungen. Zahllose Bauherren müssen zum Beispiel beim Bau ihres Hauses sehr genau rechnen und verlassen sich dabei auf die Verbindlichkeit des vom Baumeister erstellten Kostenvoranschlages. Wenn dann die Rechnungen kommen, müssen sie plötzlich sehen, daß alles teurer geworden ist. Der Unternehmer hat nämlich das Recht, den Kostenvoranschlag zu überschreiten, wenn besondere Umstände wie die Notwendigkeit nicht vorhersehbarer Arbeiten dies rechtfertigen.
- Darf man Kostenvoranschläge überschreiten?* Das Konsumentenschutzgesetz schreibt vor, daß Überschreitungen des Kostenvoranschlages nur dann zulässig sind, wenn auf diese theoretische Möglichkeit von vornherein deutlich hingewiesen wurde. Festgeschrieben ist jetzt auch die bisherige Rechtsprechung der Gerichte, wonach ein Kostenvoranschlag nur dann etwas kosten darf, wenn das ausdrücklich zwischen Unternehmer und Verbraucher vereinbart wurde.
- Ein besonders umfangreicher Teil des Konsumentenschutzgesetzes trägt die Überschrift „Unzulässige Vertragsbestandteile“. Man teilt sie in zwei Gruppen ein: solche, die auf jeden Fall ungültig sind, und solche, die nur dann nicht gelten, wenn die Vertragspartner sie nicht im einzelnen erörtert und ausgehandelt haben. Schlechthin unzulässig sind zum Beispiel Vereinbarungen, wonach ein etwaiger Schadensersatzanspruch des Verbrauchers gegen den Unternehmer auch für den Fall ausgeschlossen wird, daß der Unternehmer oder seine Mitarbeiter den Schaden vorsätzlich oder grob fahrlässig verschuldet haben. Es ist erstaunlich, mit welcher Hartnäckigkeit diese sogenannten Freizeichnungsklauseln nach wie vor in Vertragsformularen verwendet werden.
- Kompensationsgeschäfte* Ein anderes Beispiel: Oft kommt es vor, daß Vertragspartner gegeneinander Forderungen haben. Herr Müller hat von Herrn Meier öS 10000,— zu bekommen, Herr Meier von Herrn Müller öS 6000,—. Grundsätzlich kann nun Herr Meier öS 4000,— an Herrn Müller zahlen (die Differenz der gegenseitigen Forderungen) und damit die gegenseitigen Zahlungsansprüche zum Erlöschen bringen. Auf diese Weise hat ja jeder von den beiden unter dem Strich erhalten, was ihm zusteht. Dies ist vor allem für Herrn Meier vorteilhaft und zweckmäßig: Er-muß nicht erst öS 10000,— an Herrn Müller zahlen und dann möglicherweise die ihm zustehenden öS 6000,— eintreiben. Vielmehr genügt ein Ausgleich der gegenseitigen Forderungen. Man nennt das „Aufrechnung“ oder „Kompensation“.
- Da man aber diese Kompensationsmöglichkeit durch freie Vereinbarungen ersetzen kann, findet man in Verträgen oft Klauseln, die eine Aufrechnung ausschließen. Das kann jedoch für den Verbraucher sehr nachteilig sein. Zu Schwierigkeiten kann das beispielsweise dann führen, wenn ein Mieter gegen den Hausinhaber einen Geldanspruch hat, weil er in der Wohnung eine Reparatur finanzierte, die eigentlich der Hauseigentümer hätte tragen müssen.
- Kann man die Miete aufrechnen?* Wenn der Mieter das Kompensationsrecht hat, kann er seinen laufenden Mietzins so lange einbehalten, bis er damit die Reparatur finanziert hat. Ist dies aber laut Mietvertrag ausgeschlossen, muß der Mieter den Mietzins pünktlich weiterzahlen, wenn er nicht eine Mietzins- und Räumungsklage (oder Kündigung) riskieren will. Seine Forderung auf Ersatz der Reparaturkosten muß er gesondert gegen den Hauseigentümer geltend machen und

nötigenfalls auch einklagen. Um derartige Zumutungen für den Verbraucher zu beseitigen, bestimmt das Gesetz, daß Vertragsbestimmungen nichtig sind, die das Recht des Verbrauchers, seine Verbindlichkeiten durch Aufrechnung aufzuheben, einschränken.

Es gibt aber auch Fälle, wo bestimmte Vertragsbestimmungen nur dann nichtig sind, wenn sie zwischen Unternehmer und Verbraucher nicht im Detail erörtert und ausgehandelt wurden. So ist zum Beispiel ein Handwerker grundsätzlich berechtigt, die vereinbarte Arbeit nicht selbst durchzuführen, sondern von jemand anderem verrichten zu lassen. Ein Möbeltischler kann also, wenn nichts anderes vereinbart worden ist, die bestellten Möbel auch von einem anderen Tischler anfertigen lassen. Angenommen, in einem Vertrag zwischen dem Möbeltischler und seinem Kunden steht, daß er dieses Recht hat. Nach dem Gesetz ist nun diese Bestimmung nichtig, wenn darüber weder gesprochen noch sonst verhandelt worden ist. Sie gilt aber, wenn die Vertragspartner sie im einzelnen ausgehandelt haben.

Eine wesentliche Rolle spielt das Konsumentenschutzgesetz auch beim Gewährleistungsrecht. Unter Gewährleistung versteht man die Pflicht des Erbringers einer Leistung (etwa eines Verkäufers oder Erzeugers), dafür einzustehen, daß die von ihm gelieferte Sache oder das von ihm hergestellte Werk mängelfrei ist bzw. nur solche Mängel aufweist, die den Vertragspartnern zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses bekannt waren. So haftet der Baumeister dafür, daß das von ihm hergestellte Gebäude mängelfrei ist, der Autohändler beim Verkauf eines Gebrauchtwagens dafür, daß dieser ordnungsgemäß funktioniert, usw.

*Siehe auch
Seite 376-378*

In der Praxis wurden bisher in vielen Vertragsformularen diese Gewährleistungsansprüche regelmäßig beschränkt oder sogar ausgeschlossen. Man kennt die Vertragsformulare, die (vor allem bei Autokäufen) mehr oder weniger verschlüsselt solche unbilligen Bestimmungen enthalten. Mit diesem Unwesen räumt das Gesetz nun endgültig auf. Es bestimmt nämlich, daß bei Verbrauchergeschäften die Gewährleistungsansprüche des Konsumenten nicht durch Vereinbarungen beschränkt werden dürfen.

*Keine Ein-
schränkung der
Gewährleistung*

Das Konsumentenschutzgesetz verbietet auch, daß eine Lohn- oder Gehaltsforderung des Verbrauchers einem Unternehmen zur Sicherung oder Befriedigung seiner noch nicht fälligen Forderungen abgetreten wird. Demnach wäre etwa bei Werkverträgen eine Vertragsbestimmung mit folgendem Inhalt unzulässig:

„Zur Sicherung unserer Ansprüche tritt Herr Prachensky sein Gehalt ab. H7r sind demgemäß berechtigt, vom Arbeitgeber des Herrn Prachensky, der Firma Jung & Söhne, dann die Anzahlung der hiermit sicherungswcise abgetretenen Gehaltsforderung zu verlangen, wenn Herr Prachensky seiner Zahlungsverpflichtung aufgrund dieses Werkvertrages nicht pünktlich nachkommen sollte.“

*Lohn- und
Gehaltsforde-
rungen können
nicht abgetreten
werden*

Das Gesetz verbietet die Abtretung, nicht jedoch die Verpfändung von Lohn- und Gehaltsforderungen. Eine Vereinbarung, wonach Herr Prachensky seinem Kollegen Bauer seinen Gehaltsanspruch für den Fall verpfändet, daß er seine Schuld nicht begleicht, ist dagegen zulässig. Will aber Bauer von seinem Pfandrecht Gebrauch machen, muß er zuerst bei Gericht klagen. Erst wenn er den Prozeß gewonnen hat, kann er pfänden lassen. Die

*Verpfändung
ist zulässig*

Gehaltsabtretung ist verboten; sie würde die Gerichte ausschalten. Bei einer Gehaltsverpfändung ist das nicht möglich, sie ist daher erlaubt.

Der Sinn des Abtretungsverbot es ist offensichtlich. Zunächst soll es verhindern, daß durch unüberlegte Abtretungen dem Verbraucher schon beim geringsten Zahlungsverzug das Gehalt entzogen wird, während andere Gläubiger den oft mühsamen gerichtlichen Weg beschreiten müssen, um ihre Ansprüche durchzusetzen. Überdies soll der Verbraucher aber auch die Sicherheit haben, daß die Forderung des Unternehmers gerichtlich geprüft wird, bevor der Vollstreckungsbeamte kommt. Diese Sicherheit besteht bei der Gehaltsabtretung nicht.

*Terminsverlust -
eine gefährliche
Sache*

Überaus häufig wird in Verträgen der sogenannte Terminsverlust vereinbart. Damit ist gemeint, daß der Schuldner seine Geldleistungen in Teilbeträgen zu erbringen hat, daß sich der Gläubiger aber das Recht vorbehält, die sofortige Entrichtung aller noch ausstehenden Teilzahlungen zu fordern, wenn der Schuldner einmal in Verzug gerät.

Derartige Vereinbarungen stellen für einen Schuldner eine ständige Gefahr dar. Gerät er auch nur ganz geringfügig in Verzug, verliert er sein Recht auf Ratenzahlung und muß damit rechnen, daß der Gläubiger die Barzahlung der gesamten noch offenen Schuld auf einmal verlangt. Um diese Härte zu mildern, bestimmt nun das Gesetz, daß bei Ratengeschäften (nicht nur Kauf, sondern zum Beispiel auch Werkvertrag) der Unternehmer Terminsverlust nur dann geltend machen darf, wenn

- er selbst seine Leistung bereits erbracht hat
- der Verbraucher mit einer Rate seit mindestens sechs Wochen in Verzug ist
- der Unternehmer überdies den Verbraucher unter Androhung des Terminsverlustes und mit einer mindestens zweiwöchigen Nachfrist erfolglos gemahnt hat.

Ratengeschäfte, Abonnements und andere Raffinessen

Unter Abzahlungsgeschäften versteht man einen Kaufvertrag, bei dem der Verkäufer die Sache dem Käufer übergibt, bevor der volle Kaufpreis entrichtet ist, und der Käufer den Rest des Preises in Raten abzuzahlen hat. Man nennt diese Art von Rechtsgeschäft daher auch Ratenkauf.

*Vorsicht bei
Ratenkäufen*

Bei dieser Vertragsform ist nun tatsächlich die Gefahr sehr groß, daß sich unüberlegte Käufer große finanzielle Belastungen aufbürden. Das Konsumbedürfnis ist groß, die monatliche Belastung scheint vertretbar — und schon wird gekauft.

*die Spielregeln
bei Raten-
geschäften*

Wenn dann aus irgendwelchen Gründen finanzielle Schwierigkeiten eintreten, steigen dem Käufer die Ratenverpflichtungen bald über den Kopf. Der Käufer kommt nun überdies-meist zu spät-darauf, daß der Ratenkauf ein sehr teures Geschäft ist; er muß ja nicht nur den beim Bargeschäft üblichen Kaufpreis zahlen, sondern dazu noch beträchtliche Zinsen und sonstige Zuschläge. Aus all diesen Gründen stellt das Gesetz für Abzahlungsgeschäfte, bei denen die Gesamtsumme öS 150000,— nicht übersteigt, im Interesse des Verbrauchers strenge Regeln auf:

- Zunächst muß der Verbraucher vor der Übergabe der gekauften Sache eine Anzahlung (in der Regel 20 Prozent des Kaufpreises) bezahlen. Er soll gleich bei Vertragsbeginn eine gewisse finanzielle Belastung spüren; un-

überlegtes Kaufen soll nicht zu leicht gemacht werden. Setzt sich der Unternehmer über diese Vorschrift hinweg, liefert er also die gekaufte Sache aus, bevor er die Anzahlung erhalten hat, kann ihn das teuer zu stehen kommen: Er verliert im Streitfall seinen Anspruch auf den Teil des Kaufpreises, der angezahlt werden sollte (also meist 20 Prozent)

- Die Laufzeit von Abzahlungsgeschäften darf fünf Jahre nicht übersteigen
- Der Verbraucher kann seinen Anspruch auf Gewährleistung nicht nur wie sonst innerhalb von sechs Monaten ab Auslieferung des Kaufgegenstandes geltend machen, sondern bis zu dem Zeitpunkt, an dem die letzte Teilzahlung fällig ist
- Für den Vertrag über das Abzahlungsgeschäft ist die Schriftform vorgeschrieben; es muß ein eigener „Ratenbrief“ abgefaßt werden, der die wesentlichen Bestimmungen des Abzahlungsgeschäftes genau festhält. Die Rechtswirksamkeit des Abzahlungsgeschäftes ist wohl von diesem Ratenbrief unabhängig; einem Unternehmer, der diese Vorschrift verletzt, droht aber eine Geldstrafe von bis zu öS 20000,—

Was ist ein Ratenbrief?

Die Bestimmungen des Konsumentenschutzgesetzes über das Abzahlungsgeschäft gelten sinngemäß auch für die ihm „gleichgestellten Geschäfte“. Sehr oft erreichen Verkäufer und Käufer den wirtschaftlichen Zweck eines Abzahlungsgeschäftes nämlich dadurch, daß der Käufer bei einer Bank bzw. einem Teilzahlungs-Rnanzierungsinstitut oder einem sonstigen Geldgeber ein Darlehen in der Höhe des Barkaufpreises aufnimmt. Der Geldgeber zahlt dann das Darlehen dem Verkäufer aus, der so seinen Kaufpreis bar und prompt erhält. Der Käufer muß das Darlehen samt Zinsen und Spesen dem Geldgeber in Raten zurückzahlen.

Dreiecksgeschäfte

Der Gesetzgeber will vermeiden, daß durch die Beteiligung eines Geldgebers die zwingenden Vorschriften über das Abzahlungsgeschäft umgangen werden. Die Einschaltung einer Bank hätte nämlich -wenn das Gesetz hier nicht Vorsorge treffen würde— für den Käufer einen großen Nachteil: Beim Darlehensvertrag besteht für den Darlehensnehmer die Verpflichtung, das geliehene Geld auch dann zurückzuzahlen, wenn die Ware, die er damit kauft, ganz oder teilweise unbrauchbar ist oder wird.

Herr Innsbrucker zum Beispiel nimmt bei seiner Bank ein Darlehen auf, um eine Wohnungseinrichtung zu finanzieren. Wenn die Möbel nun am Tag nach der Lieferung verbrennen, hat das für die Bank keine Rechtsfolgen; Sie hat nach wie vor Anspruch auf Rückzahlung des Darlehens.

Anders liegt der Fall aber, wenn Herr Innsbrucker einen Kredit für den Kauf seiner Wohnungseinrichtung aufnimmt und sich nach der Lieferung herausstellt, daß die Möbel mangelhaft sind. Auch in diesem Fall muß Herr Innsbrucker der Bank die Darlehensraten fristgerecht zurückzahlen. Bei der Möbelfirma muß er aber erst zahlen, wenn die Mängel behoben sind.

Die Regelung, das Darlehen in jedem Fall zurückzuzahlen, ist allerdings unbillig, wenn im Rahmen eines dem Abzahlungsgeschäft „gleichgestellten Geschäftes“ der Verkäufer und der Geldgeber zusammenarbeiten. Oft stehen Verkäufer und Banken sogar in ständiger Geschäftsverbindung, und die Verträge des Verbrauchers mit dem Unternehmer einerseits (Kaufvertrag) und dem Geldgeber andererseits (Darlehensvertrag) bilden eine wirtschaftliche Einheit. Sehr oft verwenden Unternehmer in solchen Fällen auch gleich Formulare des Geldgebers für den Kaufvertrag und vermitteln das Darlehen bei der Bank.

Wenn der Verkäufer den Kredit vermittelt

*Der Käufer
kann die Zah-
lung verweigern*

Hier hat nun der Verbraucher gegenüber dem Geldgeber den Rechtsbehelf des „Einwendungsdurchgriffes“. Entgegen der allgemeinen Regel kann er die Befriedigung des Geldgebers immer dann verweigern, wenn er berechnete Einwendungen gegen den Unternehmer hat. Noch einmal zu Herrn Innsbrucker, der einen Kredit für Möbel aufnahm, die sich als mangelhaft erwiesen:

Wenn der Möbelkauf beim Unternehmer und beim Geldgeber in „wirtschaftlicher Einheit“ abgewickelt wurde, weil die beiden bei derartigen Finanzierungen in ständiger Geschäftsverbindung stehen, kann Herr Innsbrucker die Rückzahlung der Darlehensraten dann einstellen, wenn und insoweit er nach dem Gesetz oder dem Vertrag Einwände gegen den Möbeldändler hat (zum Beispiel Gewährleistungsansprüche). Sollte der Kaufpreis bereits ausbezahlt sein, die Mängel aber, für die der Unternehmer gewährleistetungspflichtig ist, eine Wertminderung von öS 10000,— verursacht, dann ist Herr Innsbrucker berechnete, dem Geldgeber öS 10000,— weniger zurückzuzahlen, als ursprünglich im Darlehensvertrag vereinbart war. Der Geldgeber kann sich dann allerdings sein Geld vom Unternehmer holen.

*Der Verkäufer
darf von Kunden
keinen „Order-
wechsel“ an-
nehmen*

Eine weitere sehr sinnvolle Bestimmung des Konsumentenschutzgesetzes ist das Verbot der Annahme eines „Orderwechsels“ durch den Unternehmer. Dahinter steht folgender Gedanke: Sehr oft lassen sich Unternehmer ihre Forderungen von Kunden durch einen Wechsel absichern, was ihnen vor allem zwei Vorteile bringt:

- Der Unternehmer kann, wenn der Kunde nicht zahlt, eine Wechselklage gegen ihn einbringen. Er kommt dadurch viel schneller zu einer im Exekutionsverfahren verwertbaren Gerichtsentscheidung als ohne Wechsel
- Der Unternehmer kann aber auch den Wechsel vor Fälligkeit verkaufen (zum Beispiel einer Bank) und kommt so früher zu Bargeld als beim Kunden, der erst dann zahlen muß, wenn der Wechsel fällig ist. Der Wechselkäufer hat die Möglichkeit, den Wechselbetrag am Fälligkeitstag des Wechsels vom Kunden zu verlangen

Ebendiese Weiterveräußerung des Wechsels bringt aber für den Kunden eine große Gefahr mit sich: Er muß nämlich dem Wechselkäufer die Wechselsumme bei Fälligkeit auch dann zahlen, wenn aus irgendeinem Grund seine Zahlungsverpflichtung inzwischen erloschen oder aufgeschoben ist.

Das Problem ist etwas schwieriger, daher zum besseren Verständnis ein Beispiel: Herr Innsbrucker kauft um öS 100000,— Möbel, und der Händler akzeptiert als Bezahlung einen Wechsel, der nach drei Monaten fällig wird. Der Händler verkauft nun diesen Wechsel seiner Bank. Kurz nach der Lieferung der Ware stellt sich heraus, daß diese schadhaft und unbrauchbar ist. Trotzdem muß Herr Innsbrucker die Wechselsumme der Bank bei Fälligkeit auszahlen. Er kann dann natürlich das Geld vom Händler zurückverlangen, aber oft ist ein Prozeß zur Durchsetzung seines Anspruches notwendig. Hätte Herr Innsbrucker keinen Wechsel ausgestellt, sondern sich bloß verpflichtet, den Kaufpreis nach drei Monaten zu bezahlen, stünde er besser da: Er könnte sich nämlich weigern zu bezahlen, bis die Mängel behoben sind. Um nun Konsumenten vor dieser Gefahr des Wechsels zu schützen, bestimmt das Konsumentenschutzgesetz, daß Kundenwechsel die Worte „nicht an Order“ oder einen gleichbedeutenden Vermerk enthalten müssen. Ein solcher Vermerk macht einen Wechselverkauf unmöglich und beseitigt somit die genannten Risiken für den Verbraucher.

*Wer mit einem
Wechsel zahlt,
geht immer ein
Risiko ein*

Schwierigkeiten machen auch manchmal Verträge über wiederkehrende Leistungen. Darunter versteht man sehr weit gespannte Vertragsarten, so den Abonnementvertrag bei Zeitungen und Büchern, aber auch Versorgungs- und Entsorgungsverträge mit privaten Unternehmen (Wasser-, Elektrizitäts- und Fernheizungsversorgung, Müllabfuhr, Kanalisation usw.). Alle diese Verträge können, sofern sie auf unbestimmte oder eine ein Jahr übersteigende Zeit geschlossen wurden, vom Verbraucher unter Einhaltung einer Kündigungsfrist von zwei Monaten zum Ablauf des ersten Jahres, nachher zum Ablauf jeweils eines halben Jahres gekündigt werden. Auch diese Bestimmung ist sehr konsumentenfreundlich, denn sie verhindert eine überlange Bindung an Verträge. Wer allerdings in Österreich mit dem Elektrizitätswerk oder dem Gaswerk nicht zufrieden ist, wird kaum die Firma wechseln können, die ihn versorgt. Hier gibt es eigene Gesetze, die den Versorgungsunternehmen eine weitgehende Monopolstellung sichern.

*Verträge über
wiederkehrende
Leistungen*