

***Ist die Firma Huber AG verpflichtet, die bestellten Tapeten zu diesem Preis zu liefern?***

Ein Vertragsabschluss verlangt gem. OR Art. 1 Abs. 1 „die übereinstimmende gegenseitige Willensäußerung der Parteien“. Damit ein Vertrag Gültigkeit erreicht, müssen folgende Voraussetzungen (HUGUENIN Claire, Obligationenrecht Allgemeiner Teil, 3. Aufl., Zürich 2008, N 133 ff.) gegeben sein: Die Vertragsparteien sind rechts- und handlungsfähig. Natürliche Personen (Ehepaar de Medici) sind nach Art. 11 ZGB rechtsfähig und nach Art. 12 und 13 ZGB handlungsfähig. Juristische Personen (Huber AG) sind nach Art. 53 rechtsfähig und nach Art. 54 handlungsfähig, wobei sie durch ihre Organe (Herr Zürcher) handeln (Art. 55 ZGB). Weiter wollen beide Parteien den gemeinsamen Rechtsbindungswillen äussern, was in Form von Willenserklärungen geschieht. Weiter müssen die Erklärungen in Übereinstimmung gemacht und ausgetauscht werden. In casu sind diese Voraussetzungen mangels gegenteiliger Angaben im Sachverhalt anzunehmen. Es ist ein gültiger Vertrag zwischen der Firma Huber AG und dem Ehepaar de Medici zu Stande gekommen. Damit die Huber AG nicht verpflichtet wäre, die bestellten Tapeten zum abgemachten Preis zu liefern, müsste sie sich auf die Unverbindlichkeit des Vertrags (OR 23) berufen können. Dies wäre bei einem wesentlichen Willensmangel der Fall.

Ein Willensmangel liegt vor, wenn eine Partei ihren Willen mangelhaft bildet oder erklärt (HUGUENIN, N 450), wie es beim Irrtum der Fall sein kann. Es wird unterschieden zwischen Erklärungs- und Motivirrtum. Beim letzteren stützt sich ein Wille auf eine falsche oder fehlende Vorstellung des tatsächlichen Sachverhalts. Beim Erklärungsirrtum (OR 24 I Ziff. 1-3) entspricht die Erklärung einer Partei nicht ihrem tatsächlichen Willen (HUGUENIN, N 454). Der Erklärungsirrtum kommt i.c. nicht in Frage, weil Herr Zürcher, der Verantwortliche der Huber AG, seinen Willen fehlerfrei mitgeteilt, jedoch falsch gebildet hat.

Der Grundlagenirrtum gem. OR 24 I Ziff. 4 gilt als qualifizierter Motivirrtum (HUGUENIN, N 475) und berechtigt als wesentlicher Irrtum die Anfechtung des Vertrags. Bei Bejahung führt er gem. Art. 23 OR zur Unverbindlichkeit. Er kommt i.c. in Frage.

Wesentlich ist der Irrtum nach OR 24 I Ziff. 4 nur, wenn er einen Sachverhalt betrifft, der vom Irrenden nach Treu und Glauben im Geschäftsverkehr als eine notwendige Grundlage des Vertrages gesehen wird. Es bedarf der objektiven sowie subjektiven Wesentlichkeit (HUGUENIN, N 482 ff.). Der irrtümlich vorgestellte Sachverhalt muss für den Irrenden auf der subjektiven Seite eine unerlässliche Voraussetzung für den Vertragsschluss (*conditio sine qua non*) sein. I.c. hätte Herr Zürcher den Vertrag ohne den Preisirrtum nicht abgeschlossen. Sein Angebot war viel zu tief, er verlangte zwei Drittel zu wenig für seine Dienstleistung. Ein höherer Preis wäre für ihn eine unerlässliche Voraussetzung gewesen, sodass seine Firma beim Geschäft Gewinn erzielen kann. Bei einem Preis von 2250.- anstatt 6750.- lohnt sich für die Huber AG das Geschäft (Arbeit, Material,...) nicht. Objektive Wesentlichkeit ist gegeben, wenn der Irrende den vorgestellten Sachverhalt objektiv gesehen nach „Treu und Glauben im Geschäftsverkehr“ als eine notwendige Vertragsgrundlage betrachten darf (BGE 127 V 301 ff., 308). I.c. ist anzunehmen, dass auch andere Firmen für 2250.- die von Herr Zürcher offerierte Tapete nicht anfertigen würden, weil Aufwand und Ertrag in einem Missverhältnis stünden und sich kein rentabler Gewinn erzielen würde. Auch objektiviert gesehen ist also ein höherer Preis (ungefähr die erwähnten 6750.-) eine nötige Vertragsgrundlage. Die objektive Wesentlichkeit ist gegeben.

Neben einem Irrtum und der Wesentlichkeit kommt noch die dritte Voraussetzung für eine erfolgreiche Anfechtung: Der Sachverhalt darf noch nicht verwirkt sein (HUGUENIN, N 457, 461). Gem. OR 31 kann sich der Irrende nicht auf die Unverbindlichkeit des Vertrags berufen, wenn er nach Kenntnismahme des Irrtums die Frist von einem Jahr verstreichen lässt oder in dieser Zeit den Vertrag genehmigt. I.c. ist die Frist noch nicht verstrichen und Herr Zürcher hat den Vertrag seit Erkennen des Irrtums auch nicht genehmigt.

OR 26 I statuiert, dass - wenn der Irrende den Vertrag nicht gelten lässt und der Irrtum seiner Fahrlässigkeit wegen zu Stande kommt - wird er zum Ersatze aus dem Dahinfallen des

Vertrages erwachsenen Schadens verpflichtet, ausser die andere Vertragspartei würde den Irrtum kennen oder hätte ihn kennen sollen. I.c. hat Herr Zürcher durch Fahrlässigkeit (Unsorgfalt) einen Irrtum produziert. Gerade weil er gemäss Sachverhalt erst seit kurzem Geschäftsführer ist und keine grossen Erfahrungen hat, müsste er akribisch arbeiten und alles sehr sorgfältig ein zweites Mal kontrollieren. Von einem Geschäftsführer ist zu erwarten, dass er sein Geschäft und Fachgebiet gut kennt. Vom Ehepaar de Medici kann man als Laien nicht erwarten, dass es den Irrtum erkennt, ihm erscheint die Offerte marktkonform.

Fazit: Die Firma Huber AG ist nicht verpflichtet, die bestellten Tapeten zu diesem Preis zu liefern, wenn sie den Vertrag anfechtet und sich auf einen Grundlagenirrtum gem. OR 24 I Ziff. 4 beruft. Für allfällige Schäden aus dem Vertrag wird die Huber AG nach Art. 26 OR schadenersatzpflichtig.

**Variante:** Wenn das Ehepaar de Medici den zu tiefen Preis problemlos feststellen musste, stellt sich die Frage der Übervorteilung (auf die Täuschung gehe ich nicht weiter ein, da dort der Grundsatz gilt, dass weder eine Pflicht der Gegenpartei besteht, nach Irrtümern zu suchen, noch eine Pflicht, die Gegenpartei auf Fehler und Irrtümer hinzuweisen). Die Übervorteilung wird in OR 21 statuiert und zwar bei einem offenbaren Missverhältnis einer Leistung und Gegenleistung eines Vertrages, das durch eine Ausbeutung einer Notlage, durch Unerfahrenheit oder Leichtsinn der anderen Partei zu Stande kam. In diesem Fall kann der Verletzte innerhalb Jahresfrist die Erfüllung des Vertrags verweigern und schon Geleistetes zurückverlangen.

Ein offenes Missverhältnis ist i.c. klar zu bejahen; das Angebot von Herr Zürcher für die Tapete für 2250.- fällt viel zu günstig aus, er hätte ohne Irrtum das Dreifache verlangt. Das Missverhältnis muss objektiv gesehen bestehen, dazu können auch Markt- und Börsenpreise herangezogen werden (GAUCH, Übervorteilung, 94f.). Vielleicht würden andere Firmen die gleiche Tapete für etwas weniger als 6750.- erstellen, aber aus gewinntechnischen Gründen müsste der Preis ähnlich hoch sein, um einen rentablen Gewinn zu erzielen. Offenbar ist das ein Missverhältnis, sobald es „in die Augen“ fällt (BGE 53 II 483, 488), was i.c. bei einem markant tieferen Preis zutrifft. Das Ehepaar de Medici kannte aufgrund der ähnlichen Bestellung der Freunde den ungefähren Preis einer solchen Tapete und musste annehmen, dass das Angebot irrtümlicherweise so tief ausfiel.

Zur Erfüllung von OR 21 braucht es zusätzlich eine Beeinträchtigung der Entscheidungsfreiheit beim Übervorteilten und eine Ausbeutung dieser Situation durch die andere Partei (HUGUENIN, N 442 ff.). Für die Beeinträchtigung der Entscheidungsfreiheit muss der Übervorteilte in einer subjektiven Ausnahmesituation sein, sodass er die Vertragsbedingungen nicht mehr frei aushandeln kann. I.c. ist dies durch Herr Zürichers Unerfahrenheit (welche in OR 21 als Grund explizit aufgezählt wird) zu bejahen. Er ist mit seinen Aufgaben offenbar überfordert, ihm fehlt die Erfahrung mit den Produkten und seines Berufsauftrags. Es ist irrelevant, ob der Übervorteilte selbst für die Ausnahmesituation und missliche Lage verantwortlich ist (HUGUENIN, N 445).

Unter „Ausbeutung“ der Situation, wie es in OR 21 steht, versteht man in der Lehre und Rechtsprechung das bewusste Ausnützen der Ausnahmesituation, um aus einem Vertrag Vorteile zu ziehen (BGE 92 II 168 ff., 177). I.c. wissen de Medicis vielleicht nicht explizit, dass Herr Zürcher erst neu für die Huber AG arbeitet und sich noch nicht so auskennt, aber sie stellen ja einen zu tiefen Preis fest, da sie eine Vergleichsgrundlage ihrer Bekannten haben. Sie haben aber nichts erwähnt und auch nicht nachgefragt, ob nicht ein Irrtum vorliegt. Also kann man annehmen, dass sie bewusst geschwiegen haben, um ein günstiges Angebot zu bekommen, sich so Vorteile zu verschaffen und den Fehler der anderen Partei auszunützen. Sie mussten wissen, dass der Gegenpartei bei diesem ungewöhnlich tiefen Preis ein Fehler unterlaufen ist.

**Fazit:** Die Firma Huber AG kann sich auf Übervorteilung innerhalb Jahresfrist gem. OR 21 berufen und ist nicht verpflichtet, die Tapeten zu dem tiefen Preis zu liefern.