

**Frage 1:** Für einen gültigen Vertragsabschluss ist gem. Art. 1 Abs. 1 OR eine übereinstimmende gegenseitige Willensäusserung der Parteien erforderlich. Laut Sachverhalt ist diese i.c. gegeben, es entstand ein tatsächlicher Konsens zwischen Antonio und Oberto. Liegt ein Mangel in der Willensbildung oder -erklärung vor, d.h. wird der Wille einer Partei fehlerhaft gebildet oder geäussert, so spricht man von einem Willensmangel (Huguenin Claire, Obligationenrecht Allgemeiner Teil, 3. Aufl., Zürich 2008, N 450). Ein Irrtum ist gegeben, wenn eine Vertragspartei beim Vertragsschluss in der Offerte oder im Akzept etwas erklärt hat, was nicht ihrem wahren Willen entspricht, sie sich jedoch dessen nicht bewusst war (Huguenin, N 454).

I.c. kann es sich nicht um einen Erklärungsirrtum im Sinne von Art. 24 Abs. 1 Ziff. 1-3 OR handeln, da Antonio seinen Willen fehlerfrei kundgab. Er bildete ihn jedoch auf einer falschen Vorstellung, indem er dachte, dass die ausgewählte Maschine nebst Café Crème auch Espresso herstellen kann. Es liegt somit ein wesentlicher Irrtum vor. Gemäss Art. 24 Abs. 1 Ziff. 4 OR ist ein Grundlagenirrtum ein qualifizierter Motivirrtum. Er ist als wesentlicher Irrtum zur Anfechtung eines Vertrags berechtigt, womit der Vertrag für den Irrenden einseitig unverbindlich ist (Huguenin N 475). Er ist deshalb anfechtbar, weil der Irrende seine Erklärung bei Kenntnis des wahren Sachverhalts anders oder nicht mit diesem Inhalt abgegeben hätte. Der Grundlagenirrtum muss bestimmte Merkmale kumulativ erfüllen. Einerseits muss die *subjektive Wesentlichkeit* erfüllt sein. Diese bezieht sich auf den Irrenden, und besagt, dass im Zeitpunkt des Abschlusses der Irrende den irrtümlich vorgestellten Sachverhalt als notwendige Grundlage des Vertrages betrachtet haben muss. Einfach gesagt muss der Vertrag „*Conditio sine qua non*“ für die Bildung des Willens gewesen sein (Huguenin 483). I.c. ist dies zu bejahen, da Antonio die Eigenschaft der Maschine, einen Espresso herzustellen, als eine notwendige Grundlage des Vertrages betrachtete. Weiter muss die *objektive Wesentlichkeit* erfüllt sein. Gemeint ist, dass der vorgestellte Sachverhalt nach „Treu und Glauben im Geschäftsverkehr“ vom Irrenden als eine notwendige Grundlage des Vertrages verstanden werden durfte (Huguenin 484). Wiederum kann dies bejaht werden mit der Begründung, dass ein Dritter mit Kenntnis der wahren Sachlage eine solche Maschine nicht kaufen würde, schliesslich will ein Café mit allen Standards eröffnet werden. Als ein letzter Punkt muss die Erkennbarkeit des Irrtums für die Gegenpartei gegeben sein. Für den Vertragspartner hätte erkennbar sein müssen, dass die irrende Partei dem fälschlich vorgestellten Sachverhalt eine grundlegende Bedeutung beimisst (BGE 110 II 293). Dass der Vertragspartner den Irrtum auch tatsächlich erkannte, ist dabei nicht erforderlich (Huguenin 485). I.c. ist auch diese Voraussetzung erfüllt, denn konnte Oberto annehmen, dass Antonio beim Kauf einer professionellen Maschine auch alle Funktionen von Kaffees haben möchte. Er hätte ihn beraten und aufklären können. Es muss hier jedoch erwähnt werden, dass das Versäumnis von Antonio, nach den Eigenschaften der Maschine zu Fragen, ihm anzurechnen ist. Dies könnte zu einer allfälligen Schadenersatzpflicht gem. Art. 26 OR, also ein fahrlässiger Irrtum, führen. Bei einem solch professionellen Kauf einer Maschine fallen Details über die Kaufsache unter die Prüfungspflicht des Käufers. Ob Antonio nach einer Beratung verlangte, ist aus dem SV nicht ersichtlich, was allenfalls eine Änderung der Sachlage zur Folge hätte. **Fazit:** Es liegt ein Grundlagenirrtum gem. Art. 24 Abs. 1 Ziff. 4 OR vor. Antonio könnte gem. Art. 26 OR jedoch schadenersatzpflichtig werden.

**Variante:** Im vorliegenden Fall hängt die Berufung auf Irrtum davon ab, ob es zwischen den Parteien überhaupt zu einem Konsens bezüglich des Kaufvertrages gekommen ist. I.c. will Antonio eine blaue Maschine, Oberto versteht jedoch er wolle eine graue Kaffeemaschine bestellen. Ein natürlicher Konsens ist i.c. wegen der Aliudlieferung zu verneinen. Es besteht jedoch die Möglichkeit eines normativen Konsenses. Dazu legt man die Willenserklärungen nach dem Vertrauensprinzip aus. Antonio sagt laut und deutlich dass er die blaue Maschine haben wolle. Oberto hätte den Willen Antonios nach Treu und Glauben verstehen müssen, bei Unsicherheit hätte er nachfragen können. A ist somit in seiner Position durch das

Vertrauensprinzip schützenswert. Es ist zu einem normativen Konsens und somit zu einem gültigen Vertrag gekommen. I.c. kann Antonio keinen Irrtum geltend machen, da er seinen Willen fehlerfrei gebildet und geäußert hat. Oberto befindet sich hingegen im Irrtum über die Erfüllung des Vertrags, da er annimmt, der Forderung nachzukommen, die er verstanden hat. Entscheidend ist, ob es sich mit der anderen Farbe auch um eine andere Maschine handelte. I.c. ist es wohl die gleiche, da die Anzahlung auch gleich war. Somit kann es kein Erklärungsirrtum gem. Art. 24 Abs. 1 Ziff. 1-3 OR sein, da höchstens ein „Irrtum in der Sache“ gemäss Ziff. 2 vorliegen könnte. I.c. irrt sich Oberto aber über eine Eigenschaft, was ein Motivirrtum ist. Die Qualifikation zu einem wesentlichen Irrtum benötigt die subjektive und objektive Wesentlichkeit. Objektiv wesentlich war, dass Antonio eine blaue Maschine wollte. Nach „Treu und Glauben“ im Geschäftsverkehr oder aus der Sicht eines durchschnittlichen Dritten wäre der Vertrag nicht geschlossen worden, demnach ist die obj. Wesentlichkeit zu bejahen. Die subjektive Wesentlichkeit verlangt, dass der vorgestellte Sachverhalt *conditio sine qua non* für Oberto gewesen sei. Dies ist für i.c. zu verneinen, da es für ihn als Verkäufer keine Rolle spielt, ob er eine blaue oder eine graue Maschine verkauft. Der Irrtum seinerseits ist ein unwesentlicher Motivirrtum gem. Art. 24 Abs. 2 OR. Oberto kann den Vertrag somit nicht anfechten. **Fazit:** Weder Antonio noch Oberto können einen Irrtum geltend machen.

**Frage 2:** I.c. ist von einem gültig zustande gekommenen Kaufvertrag auszugehen. Brigitte könnte durch Arnold absichtlich getäuscht worden sein und kann den Vertrag gemäss Art. 28 Abs. 1 OR anfechten. Auf der Seite von Brigitte muss ein Motivirrtum vorliegen, der jedoch nicht wesentlich im Sinne von Art. 23 und Art. 24 OR sein muss, da Arnold in diesem Falle nicht schutzwürdig ist. Eine Täuschungshandlung ist bspw. das Verschweigen vorhandener Tatsachen (BGE 116 II 431). Die Täuschung muss sich auf Tatsachen beziehen, die einen objektiv feststellbaren Zustand oder ein Ereignis tatsächlicher oder rechtlicher Art beinhalten. I.c. ist dies durch ein aktives Tun, hier das Verschweigen der Vorgeschichte des zu verkaufenden Autos durch Arnold, gegeben. Die Täuschung durch Schweigen wird nur dann strafbar, wenn eine Aufklärungspflicht besteht. I.c. ist Arnold ein professioneller Autohändler, zusätzlich lässt sich Brigitte von ihm beraten. Aus dem Grundsatz von Treu und Glauben muss Brigitte somit auf vollstes Vertrauen, d.h. Ehrlichkeit bezüglich der Vorgeschichte des Autos, zählen können, denn es besteht ein gewisses Informationsgefälle zwischen den beiden. Auch wenn Brigitte nicht nach der Vorgeschichte fragte, so muss Arnold sie darüber aufklären, da er über die Wichtigkeit des Kriteriums Bescheid weiss. Arnold konnte nicht annehmen, dass der richtige Sachverhalt erkennbar ist (Huguenin N 495). Das täuschende Verhalten ist somit gegeben. Die Täuschung ist i.c. als widerrechtlich einzustufen, denn besteht wie oben genannt seitens von Arnold eine Aufklärungspflicht (Huguenin N 496). Die Täuschung muss zudem absichtlich, d.h. vorsätzlich gewesen sein. Arnold kannte die Unrichtigkeit des Sachverhaltes und nahm mindestens in Kauf (*dolus eventualis*), trotz seiner Aufklärungspflicht, bei Brigitte einen Irrtum hervorzurufen. Die Täuschungsabsicht ist somit zu bejahen. Des Weiteren muss die absichtliche Täuschung Arnolds bei Brigitte einen Motivirrtum hervorrufen oder aufrechterhalten, welcher für den Entschluss zum Abschluss des Vertrages kausal ist (Huguenin N 498). I.c. hat Arnold Brigitte einen schönen roten Sportwagen gezeigt. Hätte sie vom Unfall gewusst, hätte sie den Kauf nicht getätigt, da sie schliesslich ausdrücklich einen „schönen“ und somit einen einwand- und somit unfallfreien Wagen wollte. Eine allfällige Konkurrenz zwischen Grundlagenirrtum und absichtlicher Täuschung muss abgewogen werden. Bei Berufung auf Täuschung hat der Irrende die bessere Rechtsstellung inne (Huguenin N 538).

Für Brigitte ist der Vertrag unverbindlich, sie kann ihn somit nach Art. 31 OR anfechten. Zudem ist Arnold zur allfälligen Leistung von Schadenersatz aus culpa in contrahendo verpflichtet. **Fazit:** Brigitte kann sich auf absichtliche Täuschung durch Arnold gemäss Art. 28 berufen.